Affaires étrangères et Commerce international Canada
Foreign Affairs and International Trade Canada
Canada

Les recherches *en politique commerciale* 2007

Les *recherches* en politique commerciale 2007

Dan Ciuriak
rédacteur

Composition et mise en page par Alexander Ballantyne-Carr
Ottawa, Ontario

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux du Canada, 2008

N° de catalogue: FR2-5/2007F
ISBN: 978-0-662-08786-1

(Also published in English)

Table des matières

Avant-propos i

Partie I : Enjeux de la facilitation des échanges et de l'investissement

Une politique de promotion du commerce et de l'investissement : a-t-elle sa raison d'être?
Brian R. Copeland 1

Modèles d'intégration des services commerciaux : Pratiques exemplaires en matière de financement du commerce électronique
Gilles Morin et Peter Cowan 75

Partie II : Accords de commerce régionaux

Évaluation des incidences des ALE : Questions pour une petite économie ouverte et intégrée régionalement
Dan Ciuriak 115

La force des liens transfrontières entre les industries du Canada et des États Unis
Joseph Francois et Laura M. Baughman 141

Dix années de libre-échange Canada-Chili : Au-delà des statistiques
William Dymond 177

Analyse préliminaire des incidences économiques d'un ALE Canada-Corée
Dan Ciuriak et Shenjie Chen 211

Rapport découlant de l'étude conjointe Canada-Japon sur les avantages et les coûts d'un renforcement de la promotion du commerce et de l'investissement bilatéraux 265

Avant-propos

Le présent recueil rassemble les résultats de recherches sur la politique commerciale réalisées au cours de la dernière année par Affaires étrangères et Commerce international Canada, pour le compte de ce ministère ou avec sa collaboration. Il s'agit du septième volume de la collection *Les recherches en politique commerciale*, lancée en 2001 dans le cadre du Projet de recherche sur les politiques, une initiative fédérale visant à développer les capacités de recherche dans l'ensemble du gouvernement.

Les volumes précédents ont porté sur le débat qui a animé les milieux de la politique commerciale depuis les événements marquants de la conférence ministérielle de l'OMC de 1999 à Seattle, suivi les progrès des négociations du Cycle de Doha et abordé des sujets d'actualité, dont l'essor des accords commerciaux régionaux. On y a également présenté des recherches et des analyses effectuées au sein du gouvernement du Canada sur divers aspects de la politique commerciale et, plus généralement, sur la mondialisation de l'économie.

L'ouvrage de cette année examine différentes facettes de deux grandes composantes de la politique commerciale : les initiatives de promotion du commerce et les accords commerciaux régionaux.

La première partie comporte deux articles. Le premier expose les arguments théoriques en faveur de la participation du secteur public dans la promotion du commerce et présente une analyse des écrits économiques portant sur les effets potentiels de tels programmes. Le second article se penche sur les chefs de file en train de s'imposer dans la prestation de services commerciaux intégrés reposant sur des plateformes électroniques, en particulier les services électroniques de financement des transactions commerciales.

La deuxième partie regroupe des articles traitant de l'évaluation de l'incidence des accords commerciaux du Canada, qu'il s'agisse d'accords en vigueur ou des effets potentiels de traités futurs ou, encore, des questions méthodologiques

qui se posent dans la détermination des retombées des accords de libre-échange.

Par cet ouvrage, Affaires étrangères et Commerce international Canada cherche à continuer à jouer un rôle actif dans le développement et la diffusion des connaissances sur le rôle du commerce international et de l'investissement dans l'économie canadienne et l'économie mondiale en général, tout en contribuant au renforcement des capacités de recherche en matière de politiques et au resserrement des liens avec les chercheurs des milieux professionnels et universitaires dans le domaine du commerce international.

Patricia Fuller
Économiste en chef
Affaires étrangères et Commerce international Canada

Ottawa
Juin 2008

Partie I

Enjeux de la facilitation des échanges et de l'investissement

Une politique de promotion du commerce et de l'investissement : a-t-elle sa raison d'être?

Brian R. Copeland*

Résumé

Malgré d'importantes réductions des droits de douane et d'autres obstacles au commerce découlant des politiques au cours des 50 dernières années, de nombreuses données indiquent que des frictions commerciales majeures entre des pays existent toujours. Il dépend de la source des coûts et du mécanisme utilisé pour réduire ceux-ci que les politiques gouvernementales visant à réduire les coûts du commerce et de l'investissement conduisent ou non à un bien-être accru. Cet article examine la raison d'être des programmes de promotion des exportations et de l'investissement, en se concentrant sur les déficiences du marché. Les conclusions provisoires sont les suivantes : les coûts irrécupérables empêchent bien des entreprises d'entrer sur les marchés étrangers et un grand nombre de ces coûts sont liés à l'information, ce qui donne deux causes potentielles de déficience du marché, les retombées de l'information (ou des externalités) et les problèmes d'asymétries de l'information. Le marché incite les entreprises à répondre à ces problèmes de diverses façons. Des études théoriques et certaines données empiriques laissent entendre cependant que ces réponses ne règlent qu'en partie les problèmes fondamentaux, en invoquant les déficiences du marché pour justifier l'intervention du gouvernement dans l'aide et la promotion des exportations et de l'investissement. Le présent article discute des mesures destinées à remédier aux déficiences du marché et examine quelques études empiriques sur l'efficacité des programmes existants de promotion des exportations.

* Département des sciences économiques, Université de la Colombie-Britannique. Cet article a été rédigé pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada. L'opinion exprimée est celle de l'auteur. Adresse de l'auteur : Department of Economics, 997-1873 East Mall, Université de Colombie-Britannique, Vancouver (Colombie-Britannique) V6T 1Z1, Canada. Courriel : copeland@econ.ubc.ca.

Introduction

Malgré d'importantes réductions des droits de douane et d'autres obstacles au commerce découlant des politiques au cours des 50 dernières années, de nombreuses données indiquent que des frictions commerciales majeures entre des pays existent toujours, ce qui n'est pas surprenant, il est coûteux de faire du commerce, même à l'intérieur d'un pays. Il faut compter avec les coûts de transport, les coûts liés à la recherche de clients, les coûts d'établissement et d'entretien des réseaux de distribution ainsi que d'intégration à ceux-ci, les coûts de conformité à plus d'un environnement de réglementation, et ainsi de suite. Certains d'entre eux sont la conséquence naturelle du fait de traiter avec différents types de clients, de partenaires et de fournisseurs, peut-être sur de grandes distances. D'autres sont le résultat de l'hétérogénéité des règlements gouvernementaux entre les pays, en raison de différences causées par l'histoire, la culture et d'autres circonstances locales. D'autres coûts sont dus aux politiques gouvernementales qui limitent directement ou indirectement le mouvement transfrontalier des produits, des services et des personnes.

Il faut assumer de nombreux coûts avant toute tentative d'exporter vers des marchés étrangers ou durant les premières phases de l'exportation. Dans la mesure où ils reflètent la nécessité d'obtenir de l'information pertinente aux opérations sur de nouveaux marchés, ces coûts sont irrécupérables, ils ne sont pas pour la plupart récupérables si les efforts pour établir une présence sur le marché étranger échouent. Des coûts irrécupérables pour se procurer de l'information dissuadent aussi les flots d'investissements directs entre les pays, des entreprises qui songent à investir à l'étranger doivent s'informer sur l'environnement réglementaire, les réseaux d'approvisionnement et les relations de travail du pays en question. Ainsi, tant le commerce que l'investissement sont inférieurs à ce qu'ils seraient si ces coûts n'existaient pas.

Il est tentant d'affirmer que les politiques gouvernementales visant à réduire les coûts liés au commerce et à l'investissement conduiront à un bien-être accru; cependant, celui-ci dépend de la source des coûts et du mécanisme par lequel ceux-ci sont réduits. Dans un monde caractérisé par l'hétérogénéité

d'emplacement, de culture et de comportement gouvernemental, un grand nombre de ces coûts sont inévitables et des efforts pour fournir des subventions ou mettre en place d'autres politiques pour les compenser créeraient simplement d'autres gaspillages des ressources. De plus, il existe des entreprises spécialisées pour aider les importateurs et les exportateurs à faire face à certaines des difficultés liées à l'entrée sur de nouveaux marchés, c'est-à-dire que la présence des coûts qui gênent le commerce incite le secteur privé à acquérir l'expertise nécessaire pour les surmonter. Cependant, si les déficiences du marché ou l'échec des politiques contribuent aux coûts commerciaux, il existe donc la possibilité que les politiques réduisent ces coûts et augmentent le flux du commerce et de l'investissement.

De nombreux gouvernements mettent en œuvre des programmes de promotion ou d'aide en matière d'exportation ou d'investissement. Puisque les accords commerciaux contrôlent le comportement des gouvernements en imposant des restrictions sur les subventions explicites et implicites à l'exportation, ces programmes offrent généralement un appui indirect ainsi que de l'information et une aide logistique facilement accessibles, souvent coordonnées par les consulats. Bien qu'il y ait quelques études empiriques qui essayent de déterminer si de tels programmes réussissent à augmenter le commerce et l'investissement, relativement peu de recherches ont porté sur la question de savoir si de tels programmes sont vraiment justifiés.

Cet article examine la raison d'être des programmes de promotion de l'exportation et de l'investissement. Bien que dans le passé il y ait eu des raisons diverses de promouvoir le commerce et l'investissement, allant du mercantilisme à l'établissement d'alliances internationales, je me concentre sur les déficiences du marché. Je m'interroge d'abord s'il existe ou non des déficiences du marché qui ont tendance à entraver systématiquement le flux du commerce et de l'investissement, puis s'il y a une raison de croire ou non que les programmes gouvernementaux peuvent mieux remédier à ces déficiences du marché que les réactions du secteur privé. Si ces deux critères sont satisfaits, alors je soutiendrai que le gouvernement peut jouer un rôle pour améliorer le

fonctionnement du marché en aidant les entreprises à surmonter certains des obstacles au commerce et à l'investissement.

Les études dans ce domaine sont récentes et encore peu étoffées. Il reste beaucoup de recherche à faire, aussi les conclusions atteintes dans le présent article sont provisoires. Je passe d'abord brièvement en revue les données empiriques sur les coûts du commerce. Diverses données laissent entendre que les coûts irrécupérables empêchent bien des entreprises de s'implanter sur les marchés étrangers et qu'un grand nombre de ces coûts sont liés à l'information. J'examine ensuite les travaux théoriques qui portent sur ceux-ci, ainsi que les réactions du secteur privé à ces problèmes. Deux sources de déficience du marché sont à la base d'une grande partie de cette analyse, les retombées de l'information (ou les externalités) et les problèmes liés aux asymétries de l'information. Le marché incite les entreprises à réagir aux problèmes de diverses façons, des associations industrielles essayent d'internaliser le problème de parasitisme résultant des retombées de l'information; les intermédiaires aident les entreprises à résoudre les problèmes d'information qui leur sont propres; et ces dernières adaptent leurs formes organisationnelles pour refléter l'environnement informationnel dans lequel elles fonctionnent. Cependant, la théorie indique que ces réactions ne permettent de résoudre qu'une partie des déficiences fondamentales du marché et qu'il y a seulement quelques données limitées qui soutiennent ce point de vue, ce qui laisse entendre que certains gouvernements peuvent utiliser l'argument basé sur les déficiences du marché pour mener des activités visant à aider et à promouvoir l'exportation et l'investissement. Les types d'activité qui peuvent aider à régler les déficiences du marché seront discutées plus loin. Enfin, j'examinerai brièvement les petites études empiriques sur l'efficacité des programmes existants de promotion de l'exportation.

Données sur les coûts commerciaux

Un grand nombre d'études essayent de mesurer les coûts commerciaux [voir une enquête récente d'Anderson et van Wincoop (2004), et une étude sur le Canada de Curtis et Chen (2003)]. La

plupart des premiers travaux utilisaient des données globales et essayaient de mesurer l'« effet de frontière », soit les coûts supplémentaires de faire du commerce en traversant une frontière internationale par rapport à ceux de faire du commerce à l'intérieur d'un pays [McCallum (1995) a écrit un article fondamental sur la question]. Récemment, beaucoup d'études qui utilisent des données au niveau des entreprises ont porté sur la microéconomie des échanges, ce qui a permis de donner une idée des variations dans la participation des entreprises aux marchés internationaux [voir Bernard et Jensen (1995) pour les premières études et Greenaway et Kneller (2007) pour une enquête récente]. Quelques études ont essayé de déterminer les sources des différents types de coûts commerciaux et de les mesurer, mais elles en sont encore à leurs débuts.

Des données au niveau des entreprises révèlent qu'il existe beaucoup d'hétérogénéité dans la façon dont elles pratiquent le commerce international. Plusieurs articles ont constaté que de nombreuses entreprises n'exportent pas. Par exemple, Bernard et Jensen (1995, 1999) trouvent que la majorité des sociétés américaines dans le secteur des produits commercialisables n'exportent pas. Eaton, Kortum et Kramarz (2004) concluent que seulement 17,4 % des entreprises françaises de fabrication exportent. Bernard, Jensen et Schott (2005) relèvent que, parmi les entreprises qui exportent, une grande partie de l'activité est concentrée dans un nombre relativement petit d'entreprises, 81 % du commerce américain a pour origine les 1 % d'entreprises qui font du commerce. Il est important de considérer ces chiffres objectivement. Ce ne sont pas seulement les frontières internationales qui empêchent l'exportation : plusieurs entreprises ne vendent aussi qu'à un marché très localisé dans leur propre pays. Dans l'une des études les plus détaillées concernant les effets de la distance sur l'expédition, Hillberry et Hummels (2005) utilisent des données au niveau des établissements sur les expéditions de l'industrie de fabrication au sein des États-Unis. Ils obtiennent deux résultats clés. D'abord, la principale incidence de la distance sur les expéditions se produit dans un très petit rayon autour de l'emplacement des établissements. Les expéditions dans une région de code postal (dans

environ un rayon de quatre miles) sont trois fois plus élevées qu'à l'extérieur de la même région. Ils constatent que les expéditions enregistrent une baisse considérable à mesure que la distance augmente jusqu'à deux cent milles, point après lequel elles ne diminuent presque plus. Ainsi, les effets de la distance sur l'expédition ne sont absolument pas linéaires. Deuxièmement, ils déterminent que la raison principale de la baisse des expéditions à mesure que la distance augmente réside dans le fait que le nombre d'établissements expédiant des marchandises diminue avec la distance ainsi que le nombre des produits qu'un établissement donné expédie.

Ces résultats sont importants pour plusieurs raisons. D'abord, ils sont utiles aux études sur les effets de frontière et suggèrent que le coût des expéditions transfrontalières peut être exagéré dans les études utilisant des données globales. Par exemple, les études précédentes ont trouvé une tendance marquée à privilégier le commerce local au niveau des États, ce qui suggère qu'il existe peut-être des effets de frontière au niveau des États au sein des États-Unis. Hillberry et Hummels montrent, cependant, que l'effet de préférence locale au niveau des États disparaît lorsqu'on calcule la distance en utilisant les codes postaux à cinq chiffres. Ce phénomène s'explique par l'effet non linéaire de la distance sur les expéditions. La plupart de la friction commerciale attribuable à la distance survient dans un très petit rayon autour de l'établissement et ne peut donc pas s'expliquer par des effets de frontière.

Deuxièmement, le résultat indiquant que la cause principale de la diminution des expéditions sur des distances plus longues est due à la marge extensive (baisse des expéditions des entreprises et des produits expédiés) est compatible avec le fait que de nombreuses entreprises n'exportent pas. Cependant, ils constatent que cette situation est aussi vraie à l'intérieur des pays qu'entre les pays. Leur étude ne résout pas la question de savoir qu'est-ce qui en est la cause. Ils pensent qu'elle est attribuable au regroupement : les entreprises qui produisent des biens intermédiaires spécialisés s'installent à proximité les unes des autres. Toutefois, il est vraisemblable que les entreprises le font en partie en raison des coûts du commerce sur de grandes distances. La nature de ces

coûts ne peut pas être déduite de leur travail, mais les résultats sont compatibles avec les données sur les coûts commerciaux fixes qui empêchent un grand nombre d'établissements d'exporter.

La majorité des données d'autres études sont compatibles avec l'existence de coûts d'exportation fixes ou irrécupérables. Par exemple, Bernard et Jensen (2004), en utilisant les données des États-Unis, déduisent l'existence d'importants coûts d'entrée irrécupérables sur les marchés étrangers à partir d'un modèle de comportement selon lequel l'exportation dans le passé a des répercussions considérables et significatives sur la probabilité d'exportation dans le présent. Roberts et Tybout (1997) en arrivent à la même conclusion en utilisant les données colombiennes. En se servant de données globales, Eichengreen et Irwin (1996) constatent que les antécédents sont importants pour les tendances des flux des échanges bilatéraux, un résultat qui concorde avec les coûts fixes au début de l'exportation.

Un grand volume du commerce international est constitué par des biens intermédiaires et il semble que la fragmentation internationale de la production et l'importance des chaînes d'approvisionnement internationales ont augmenté au fil du temps. Hummels, Ishii et Yi (2001) calculent un index de la spécialisation verticale dans le commerce international pour dix pays de l'OCDE, essentiellement la fraction de la valeur des exportations d'un pays représentée par les importations incorporées. La spécialisation verticale représente environ 21 % des exportations de ces pays et son importance a augmenté d'environ 30 % entre 1970 et 1990.

Les coûts liés au commerce des biens intermédiaires sont influencés par un grand nombre des facteurs qui touchent le commerce des produits finaux, mais il existe aussi quelques différences. Particulièrement il peut se produire un effet cumulatif des coûts du commerce si les produits et les composants traversent des frontières pendant les diverses étapes de la production. Dans un article intéressant, Yi (2003) soutient que les changements dans l'effet cumulatif des coûts du commerce peuvent être importants pour expliquer tant la croissance globale du commerce mondial que la spécialisation verticale accrue au cours des dernières décennies. On estime que de petites réductions dans les obstacles au

commerce n'encourageront pas la spécialisation verticale, alors que de plus grandes réductions le feront, de sorte que la relation entre la réduction des coûts du commerce et le volume des échanges n'est pas linéaire, l'élasticité de la réaction des flux commerciaux aux réductions des coûts commerciaux peut augmenter à mesure que les obstacles à celui-ci diminuent.

Sources des coûts d'accès aux marchés étrangers

Nous ne savons toujours pas clairement quelles sont les sources des coûts d'accès aux marchés étrangers, bien que l'on dispose de certaines données qui le suggèrent. Je me concentre ici sur les coûts qui ne sont pas causés par des obstacles au commerce explicites découlant de politiques et qui pourraient être influés par des programmes de promotion du commerce et de l'investissement et d'aide à ceux-ci. Par conséquent, je ne discute pas non plus en détail des frais de transport.

Infrastructure

L'infrastructure n'est pas l'objet de cet article, je veux juste signaler que l'infrastructure des transports et des communications a une incidence importante sur les coûts commerciaux et que la politique publique joue un rôle essentiel dans l'établissement et le maintien d'une infrastructure propice au commerce international. Quelques articles récents l'ont démontré. Limao et Venables (2001) évaluent la qualité de l'infrastructure des transports et des communications d'un pays et montrent que ceux-ci ont des effets considérables sur les coûts de transport aussi bien que sur le volume des échanges. Dollar et autres (2003) utilisent les données d'enquête de l'Amérique latine sur la qualité de l'infrastructure (notamment des pannes d'électricité, la période d'attente pour obtenir un branchement téléphonique et le temps nécessaire pour le dédouanement) et constatent que le succès des exportations au niveau des entreprises diminue dans le cas d'une piètre qualité de l'infrastructure.

Alors qu'on peut s'attendre à ce que les problèmes d'infrastructure gênent davantage le commerce dans les pays en déve-

loppement que dans les pays développés, quelques études théoriques suggèrent que l'infrastructure publique n'est peut-être pas offerte efficacement. Bond (2006) et Bougheas et autres (2003) élaborent des modèles théoriques de l'investissement public dans l'infrastructure, dans le contexte du commerce international. Puisque les investissements dans l'infrastructure des communications et des transports profitent aux producteurs et aux consommateurs dans les deux pays en raison de l'incidence sur le commerce, ils soutiennent qu'il y a des effets extrêmes entre les pays qui aboutissent à des niveaux d'infrastructure sous-optimaux dans une perspective mondiale.

La politique publique quant à l'organisation et à la gestion de l'infrastructure a aussi un effet sur les flux commerciaux. Fink et autres (2002) soutiennent que les politiques publiques dans l'industrie de transports maritimes aboutissent à une domination du marché qui mène à des obstacles considérables en augmentant les frais d'expédition. Micco et Serebrisky (2004) constatent que des améliorations de l'infrastructure aéroportuaire et la déréglementation sur le marché du fret aérien ont donné lieu à des réductions du coût de transport.

Cet article portera en grande partie sur les politiques conçues pour aider les entreprises nationales sur les marchés étrangers. Cependant, il vaut la peine de souligner que l'investissement dans l'infrastructure des transports et des communications dans son propre pays constitue l'un des moyens principaux par lesquels les gouvernements peuvent faciliter le commerce.

Information : réseautage et passation de marché

Les coûts de l'information gênent le commerce de diverses manières. Rauch (2001) en fournit une bonne étude. Ces coûts comprennent les frais pour chercher de nouveaux marchés, mettre en place des circuits de distribution, trouver des fournisseurs appropriés et fiables, se conformer aux règlements locaux, savoir comment adapter un produit aux conditions locales du marché, apprendre la bonne stratégie de commercialisation pour le marché étranger et traiter les questions d'information asymétrique sur la qualité tant de son propre produit que de ceux utilisés sur le

marché étranger, et bien d'autres encore. Les questions d'information revêtent aussi de l'importance pour le commerce dans son propre pays, mais je me concentrerai sur ces questions qui sont importantes pour le commerce et l'investissement à l'étranger.

Bien qu'il soit peut-être intuitivement clair que des problèmes d'information existent, il est difficile de trouver des indications concernant l'ampleur des problèmes. Cependant, plusieurs importantes études récentes suggèrent que les problèmes d'information sont empiriquement pertinents.

Portes et Rey (2005) constatent que les coûts de l'information jouent un rôle déterminant pour gêner le commerce international dans les actifs financiers. Les travaux précédents avaient documenté une préférence nationale importante dans les avoirs financiers et plusieurs auteurs avaient suggéré que la « distance informationnelle » entre les pays pouvait l'expliquer en partie. Portes et Rey utilisent un modèle gravitaire, où le volume de négociation des avoirs entre les pays dépend de leurs revenus et des coûts commerciaux. Ils confirment d'abord que la distance physique entre des pays réduit les flux de négociation des actifs financiers. Puisque ceux-ci sont essentiellement impondérables, ils soutiennent que les frais de transport ne peuvent pas en être l'explication et ils examinent si la distance peut se substituer aux coûts de l'information. Ils utilisent des mesures du flux de l'information entre des pays, comme le nombre d'appels téléphoniques entre ceux-ci et le nombre de succursales dans le pays X des banques dont le siège social est dans le pays Y (pour expliquer le commerce entre X et Y). On suppose que les grandes valeurs de l'une ou l'autre de ces variables indiquent une meilleure circulation de l'information et devraient donc être associées à un plus grand volume du commerce des avoirs. Leurs résultats le confirment : les deux variables sont statistiquement significatives et toutes les deux ont tendance à augmenter le flux commercial des avoirs. De plus, le signe sur le coefficient de distance devient plus petit une fois que ces variables sont incluses, ce qui suggère que la distance se substitue en effet à l'information.

Portes et Rey (2005) utilisent aussi la même approche pour examiner les effets du flux de l'information sur le commerce des produits manufacturés. Comme pour le commerce des avoirs, une

meilleure circulation de l'information (représentée par leurs variables téléphoniques et bancaires) est associée à l'augmentation du commerce des produits. Comme pour la négociation des actifs, le coefficient sur la distance diminue, une fois que les variables de l'information sont incluses : l'élasticité du flux du commerce en ce qui concerne la distance physique passe de -0,55 à -0,28. On considère souvent que la variable de distance reflète les coûts de transport lorsqu'on explique le commerce des produits, ce qui suggère que la variable reflète aussi les effets des flux d'information.

Nicita et Olarreaga (1999) testent deux différents effets de l'information. D'abord, s'il existe des coûts fixes pour entrer sur de nouveaux marchés et y établir une réputation, on s'attendra à ce que le succès actuel des exportations vers un marché donné dépende du succès passé. La preuve en a été trouvée dans des données au niveau des entreprises dans les travaux d'auteurs comme Bernard et Jensen (2004). Nicita et Olarreaga trouvent aussi cet effet en utilisant les données globales sur le commerce de quatre pays en développement (l'Égypte, la Corée, la Malaisie et la Tunisie). Deuxièmement, ils essayent d'évaluer les effets des retombées de l'information entre les pays; c'est-à-dire dans quelle mesure les succès d'exportation des Égyptiens, disons aux États-Unis, pourraient augmenter leur succès dans d'autres pays grâce à la circulation de l'information entre les États-Unis et ces autres partenaires commerciaux potentiels de l'Égypte. Pour mesurer les flux de l'information entre deux pays, ils utilisent le commerce des journaux entre les pays, ainsi que les appels téléphoniques entre ceux-ci. Ils établissent la relation entre les exportations vers un pays donné et une variable qui mesure les flux d'information entre le pays importateur et d'autres pays. Le coefficient de cette variable d'interaction est positif et significatif, ce qui est interprété comme une confirmation de l'hypothèse que 1) les flux d'information sont importants et 2) les retombées de l'information entre les pays revêtent de l'importance pour le succès de l'exportation.

Si les flux d'information sont importants pour le commerce, les réseaux informels d'amis, de parents et d'autres contacts personnels devraient donc faciliter celui-ci. Les mouvements d'immigration pourraient constituer un moyen d'établir ces ré-

seaux. Gould (1994) constate que, toutes choses étant égales par ailleurs, une augmentation du nombre d'immigrants venus d'un pays donné a tendance à causer une augmentation du commerce avec ce pays. Les goûts des immigrants pour des marchandises de leur pays d'origine peuvent expliquer une certaine partie de l'augmentation des flux d'importation, mais ils trouvent des effets positifs tant pour les exportations aussi bien que pour les importations. Head et Ries (1998) effectuent une étude semblable pour le Canada et constatent qu'un plus grand nombre d'immigrants venus d'un pays donné a tendance à augmenter tant les importations en provenance de ce pays que les exportations vers ce pays, bien que les élasticités soient plus petites que celles que Gould avait déterminé pour les États-Unis. Ils avancent que l'effet plus petit peut être dû au profil des exportations intensives en ressources du Canada. Comme les produits de ressources naturelles sont vendus sur des marchés organisés, les flux d'information ne sont peut-être pas aussi importants que pour les produits manufacturés différenciés. Les travaux de Rauch et Trindale (2002) et de Feenstra et Hansen (2004), qui seront discutés plus loin, appuient dans une certaine mesure ce point de vue.

On pourrait s'attendre à ce que les réseaux soient importants pour le commerce tant à l'intérieur d'un pays qu'entre des pays. Combes et autres (2005) étudient dans quelle mesure les réseaux sociaux et d'affaires influent sur le commerce en France. En utilisant des données sur le flux du commerce bilatéral entre 94 régions françaises, ils évaluent un modèle gravitaire et établissent d'abord l'existence d'un effet de frontière sur le commerce entre les régions. Des résultats similaires ont été trouvés pour le commerce aux États-Unis (Wolf, 2000); et comme il a été indiqué précédemment, Hilberry et Hummels (2005) ont suggéré qu'une raison de tels effets réside dans le fait que les producteurs et les fournisseurs d'intrants ont tendance à s'installer à proximité les uns des autres. Les coûts de transport en sont sans aucun doute une raison; mais Combes et autres estiment que les coûts d'information jouent aussi un rôle. Ils utilisent des données sur la migration en France de la même façon que Gould (1994) et Head et Ries (1998) se servent des données sur la migration internationale pour estimer les réseaux sociaux reliant les régions. Ils ont

recours à des données sur des usines de filiales situées dans différentes régions pour repérer les réseaux d'affaires. Ils ont constaté que les deux mesures de réseaux sont liées à l'augmentation du commerce entre les régions. De plus, une fois que ces variables de réseau d'information sont incluses, l'ampleur de l'effet de frontière mesuré diminue d'environ 50 % et les effets mesurés des coûts de transport, d'approximativement 60 %.

Dans une étude similaire, Millimet et Osang (2007) reprennent, en utilisant les données des États-Unis, les résultats de Wolf (2000) sur les effets de frontière qui semblent nuire au commerce entre des États américains. Ils utilisent aussi des données sur la migration entre les États pour estimer les réseaux sociaux. La variable de réseau est importante et son inclusion mène à une réduction sensible de l'incidence de la frontière.

Bien que les études de Gould, Head/Ries et Combes et autres montrent que les liens de réseau importent pour le commerce, leurs données ne nous indiquent pas la raison de cette importance. Selon certains, comme il a été indiqué précédemment, les réseaux favorisent le commerce notamment en facilitant les flux d'information, en contribuant à mettre en rapport les acheteurs et les vendeurs et en aidant à adopter les produits au marché local. Une autre possibilité [souligné dans les travaux marquants de Grief (1989, 1993)] réside dans le fait que les réseaux aident à surmonter le comportement opportuniste (ceux qui ne tiennent pas leurs engagements peuvent être sanctionnés par tous les membres du réseau). De ce point de vue, les réseaux compensent les problèmes liés à l'exécution des contrats dans le commerce international. Des études récentes sur des contrats [voir un examen dans Spencer (2005)] suggèrent que ces problèmes peuvent aussi influencer la décision par des entreprises d'établir des filiales dans des marchés étrangers; aussi on devrait s'attendre à ce que l'utilisation des filiales par Combes et autres comme substituts des réseaux d'affaires puisse rendre compte de l'effet de passation de marchés.

Rauch et Trindale (2002) utilisent des données sur des réseaux ethniques chinois pour essayer de faire la distinction entre ces deux voies. Ils évaluent un modèle gravitaire et se demandent si le commerce est augmenté par la présence de plus gran-

des populations ethniques chinoises tant dans les pays d'exportation que dans les pays d'importation. De plus, ils font la distinction entre les produits homogènes qui sont négociés sur les marchés organisés et les produits manufacturés différenciés. Ils estiment qu'il est peu probable que les problèmes d'information soient importants pour ces produits négociés sur les marchés organisés et donc qu'un effet de réseau positif appuierait ici l'hypothèse de l'exécution des contrats. Si cet effet est plus grand pour des produits différenciés, ils l'interprètent comme une confirmation de l'hypothèse de l'information sur le marché.

Ils constatent que pour tous les types de produits, la présence de réseaux ethniques chinois a tendance à faire augmenter le commerce et que l'effet est plus grand pour les produits différenciés que pour les produits négociés sur les marchés organisés. Il existe donc une confirmation de l'hypothèse de l'exécution des contrats aussi bien que de celle de l'information sur le marché. De plus, puisqu'on relève un effet positif sur le commerce par suite de la présence des réseaux ethniques chinois, cette situation suggère que les réponses du secteur privé aux problèmes d'information ou d'exécution des contrats qui seraient fournies à tous les producteurs ne parviennent pas à régler entièrement tous les problèmes d'information, ce qui laisse un rôle potentiel pour la politique.

Coûts de l'information et organisation des entreprises

La reconnaissance de l'importance de la spécialisation verticale pour les flux commerciaux a mené à des études récentes et en cours qui intègrent les théories sur l'organisation des entreprises aux modèles de commerce international.[1] Dans ces modèles, les entreprises peuvent décider quelles étapes de production devraient être internes et quelles étapes devraient être imparties; et, dans un cas ou dans l'autre, elles peuvent décider s'il faut garder la production dans le pays ou l'envoyer à l'étranger en partie ou

[1] Voir par exemple Grossman et Helpman (2002), Antras (2003), McLaren (2000), Antras et Helpman (2004), Nunn (2005) et l'enquête de Spencer (2005).

en totalité. Ainsi, une entreprise a l'option d'impartir la production à des filiales locales ou étrangères et/ou à des fournisseurs indépendants locaux ou étrangers. Les coûts du commerce et de la passation de marchés influent sur toutes ces décisions.

Si les entreprises envisagent d'impartir la production, elles doivent par conséquent trouver de bons fournisseurs. Dans certains cas, des intrants normalisés peuvent être achetés sur un marché au comptant. Dans d'autres cas, les fournisseurs doivent effectuer des investissements adaptés aux besoins d'une entreprise donnée pour produire les intrants spécialisés qui auraient peu d'intérêt pour d'autres sociétés. En pareils cas, il est essentiel que les entreprises trouvent des fournisseurs qui leur conviennent. En conséquence, les coûts de l'information comme ceux discutés précédemment peuvent constituer une cause importante de flux commercial chez les intermédiaires. De plus, les questions de passation de marchés prennent une ampleur considérable. Si un fournisseur ne peut pas conclure de contrats complets avec un acheteur quant à la qualité ou aux investissements spécifiques à une entreprise donnée, il peut alors se produire un problème de paralysie, une fois qu'un fournisseur a effectué un tel investissement, l'acheteur peut profiter des coûts irrécupérables et essayer d'obtenir une meilleure offre des fournisseurs, et ceux qui reconnaissent ce fait verront alors leur motivation réduite pour faire des investissements adaptés aux besoins d'une entreprise particulière. La capacité de contrôler les coûts et la qualité des institutions qui influent sur l'exécution des contrats représenteront alors des facteurs importants qui auront une incidence sur l'organisation internationale de la production et, par conséquent, sur le volume des échanges.

Les travaux effectués dans ce domaine en sont encore à leurs débuts, mais certaines données confirment ces théories. Par exemple, Nunn (2005) estime que les pays dotés d'un système juridique qui est plus efficace pour l'exécution des contrats possèdent un avantage comparatif dans les activités de production à fort coefficient de contrats, et Antras (2003) interprète le fait que les produits exigeant beaucoup de capitaux ont tendance à être importés vers les États-Unis dans le cadre de transactions internes tandis que les produits exigeant beaucoup de main-d'œuvre ont

tendance à être importés par des sociétés indépendantes, ce qui est compatible avec des théories selon lesquelles le problème de paralysie influe sur la décision des entreprises quant à la façon d'organiser leurs activités sur les marchés étrangers.

Selon l'un des thèmes les plus importants des études dans ce domaine, la forme organisationnelle de l'entreprise répond d'une façon endogène à la structure des coûts commerciaux et à l'environnement institutionnel. Les changements dans ces coûts affecteront non seulement le volume des flux commerciaux, mais aussi les décisions sur la question de savoir s'il faut décentraliser ou non la production et s'il faut ou non établir des filiales étrangères ou conclure des marchés avec des fournisseurs indépendants, ce qui laisse entendre qu'il faut se montrer prudent dans l'interprétation des données relatives aux effets des coûts commerciaux sur les flux d'échanges. D'une part, des coûts élevés peuvent encourager les entreprises à s'organiser différemment pour atténuer leurs effets, par exemple, elles peuvent recourir à une structure de production moins fragmentée qui pourrait engendrer beaucoup moins d'échanges commerciaux, mais pas nécessairement une importante diminution de la prospérité. Ainsi, on ne devrait pas supposer que celle-ci est proportionnelle aux flux du commerce. D'autre part, en raison du cumul des coûts commerciaux lorsque des biens intermédiaires traversent les frontières à plusieurs reprises pendant les diverses étapes de production, de faibles coûts commerciaux peuvent freiner davantage les flux des échanges qu'on pourrait s'y attendre au départ.

Coûts commerciaux et l'Internet

L'élaboration de nouvelles technologies de l'information et des communications a augmenté le flux transfrontalier de l'information et devrait donc avoir contribué à réduire certains des coûts du commerce discutés précédemment. De nombreux exemples indiquent que c'est bien le cas. Les marchés à créneaux, comme ceux de divers articles à collectionner, ont été reliés par des sites de vente aux enchères sur Internet, comme Ebay, ce qui a transformé beaucoup de particuliers en exportateurs menant leurs activités à partir de leur domicile. À une échelle beaucoup

plus grande, il existe un grand nombre de sites Web entre entreprises qui relient des fournisseurs mondiaux.

Quelques études récentes ont commencé à essayer d'évaluer quantitativement ces effets. Freund et Weinhold (2004) émettent l'hypothèse que l'utilisation d'Internet réduira les coûts fixes d'entrée sur les marchés étrangers en réduisant les dépenses de l'information. Ils se basent sur le nombre d'hébergeurs Web dans un pays pour y mesurer l'utilisation d'Internet et constatent que celle-ci va de pair avec l'augmentation des exportations d'un pays. La causalité est, cependant, difficile à déterminer parce que l'utilisation de l'Internet est endogène et qu'elle dépend de l'ouverture au commerce. Clarke et Wallstein (2006) utilisent les indicateurs du cadre de réglementation dans un pays pour instrumentaliser l'utilisation de l'Internet et constatent que l'augmentation de celle-ci dans les pays en développement est associée à l'accroissement des exportations vers les pays développés. Ils ne trouvent pas de résultats semblables pour les exportations des pays développés, mais notent peu de variation dans ces derniers en ce qui concerne l'accès à Internet par des entreprises de fabrication au cours de l'année visée (2001). Il faut poursuivre les travaux pour déterminer la causalité, mais ces études ne sont pas incompatibles avec l'hypothèse que l'accès à Internet influe sur les coûts commerciaux.

D'autre part, de nombreux faits concourent à indiquer que les coûts commerciaux restent élevés malgré les progrès de la technologie et des communications. Dans son étude sur les opérations bancaires internationales, Buch (2005) trouve peu ou pas d'indications que l'effet de la distance sur le volume des actifs étrangers des banques a diminué pendant la période 1983-1999. Disdier et Head (2008), dans une méta-analyse de plus de 1 400 évaluations des effets de la distance, constatent que les effets de la distance sur les flux commerciaux sont étonnamment persistants au fil du temps. Par conséquent, même si de nouvelles technologies peuvent avoir diminué certains coûts du commerce, on enregistre toujours des frictions commerciales importantes.

Existe-t-il des déficiences du marché?

Comme l'indique l'examen précédent, des études récentes ont révélé plusieurs schémas intéressants au sujet des coûts commerciaux. Premièrement, il apparaît que le commerce est entravé par des facteurs qui vont au-delà des restrictions commerciales habituelles et des frais de transport :

- il existe des « effets de la frontière » mesurés qui freinent les échanges même lorsque les coûts de transport et les obstacles au commerce mesurables sont contrôlés;
- les entreprises qui entrent sur de nouveaux marchés d'exportation sont soumises à des coûts irrécupérables;
- un grand nombre d'entreprises n'exportent pas et celles qui le font ont tendance à être plus productives.

Ensuite il semble que les questions liées à l'information fassent partie de l'explication :

- les réseaux sociaux et ethniques influent sur la structure du commerce;
- les flux d'information entre des pays influent sur la structure du commerce;
- la qualité de l'environnement de passation de marchés influe sur la structure du commerce.

Enfin, il existe certaines autres tendances dans la structure du commerce et de l'investissement qui suggèrent des réactions du marché aux aspects informationnels et contractuels des coûts commerciaux :

- il s'est produit une augmentation de la spécialisation verticale de la production;
- il existe beaucoup d'échanges internes;
- les intermédiaires jouent un rôle considérable dans l'économie et il apparaît qu'ils interviennent également dans le commerce international.

En tenant compte de ces schémas, j'aborde maintenant sur la question de savoir s'il est justifié que les gouvernements entreprennent des activités pour aider leurs entreprises à entrer sur les marchés étrangers.

Les entreprises peuvent décider d'entrer sur les marchés étrangers de différentes façons, par l'exportation, l'investissement

direct étranger, les coentreprises, le franchisage ou par d'autres formes organisationnelles. Pour certains produits (ainsi que pour certains types de services), une présence commerciale sur le marché étranger constitue la seule façon de vendre à des clients étrangers. Dans d'autres cas, l'investissement étranger et l'exportation sont complémentaires, les exportations de certains types de marchandises doivent être renforcées par un service après vente, ou la production peut être fragmentée, étant donné que diverses parties du processus de production sont réalisées dans différents pays. Dans d'autres cas, l'exportation et l'investissement étranger sont des substituts et les entreprises doivent choisir parmi les façons très différentes de produire des marchandises et des services pour des clients étrangers. Dans cet article, je me concentrerai sur le rôle des gouvernements qui aident les entreprises nationales à entrer sur les marchés étrangers au moyen de l'une de ces méthodes. Un grand nombre des coûts liés à l'accès aux marchés étrangers s'appliquent à toutes les formes de cet accès, notamment l'exportation, l'investissement ou la coentreprise. Dans d'autres cas, on relève des différences que j'essayerai de mettre en évidence. Pour éviter d'alourdir ma démonstration, je parlerai parfois de l'exportation, mais des arguments semblables s'appliqueront à l'investissement.[2]

Pour orienter la discussion, nous devons indiquer clairement les objectifs de la politique gouvernementale dans ce domaine. Bien que les gouvernements aient de nombreux objectifs en matière de politiques, trois semblent potentiellement être les plus appropriés à la politique de promotion de l'exportation et de l'investissement : 1) remédier aux déficiences du marché; 2)

---

[2] Le présent article se concentre sur les raisons qu'ont les gouvernements d'aider leurs entreprises à entrer sur les marchés étrangers. Je ne discuterai pas de la question d'attirer l'investissement des entreprises étrangères vers son propre pays. Bien que certains des arguments discutés ici s'appliquent, les enjeux sont tout à fait différents, puisque les gouvernements ont mis à leur disposition une gamme bien plus complète d'instruments (comme des avantages fiscaux ou des mesures réglementaires nationales) pour attirer l'investissement étranger. Il existe des études sur la question de savoir si les pays devraient essayer ou non de promouvoir l'investissement étranger dans leur propre pays. Hanson (2001) en a fait une étude récente fort utile.

atteindre des objectifs de politique étrangère non économiques et 3) régler les problèmes de répartition des revenus. Je me pencherai sur les déficiences du marché et la majeure partie du reste de cet article portera sur cette question. Cependant, je parlerai d'abord brièvement des deux autres motivations.

Par objectif politique étrangère non économique, je veux dire que les gouvernements peuvent avoir des motifs de vouloir resserrer les liens commerciaux avec certains pays pour des raisons allant au-delà des avantages purement économiques. L'établissement de liens commerciaux et d'investissement peut présenter des avantages politiques et de sécurité nationale, l'intégration des économies grâce au commerce et à l'investissement internationaux peut augmenter l'interdépendance, favoriser des liens personnels et culturels et réduire la probabilité de conflits. Ce genre de préoccupations politiques, par exemple, a fait partie de la motivation pour créer une union douanière en Europe après la Deuxième Guerre mondiale. De plus, les liens noués entre les pays par le commerce et l'investissement peuvent aussi servir à faciliter la coopération sur d'autres questions, comme les préoccupations environnementales à l'échelle mondiale. Enfin, des relations commerciales et d'investissement peuvent aussi faire partie d'une stratégie de développement et peuvent remplacer ou compléter l'aide étrangère directe. Par conséquent, il peut se produire des cas où les gouvernements dans des pays à revenus élevés veulent promouvoir le commerce et l'investissement avec des pays moins développés. Je n'étudierai pas ces raisons ici, sauf pour mentionner que ces raisons peuvent fournir des arguments complémentaires en faveur de la promotion de l'exportation en plus de la démonstration purement économique sur laquelle je me concentre plus bas.

L'autre argument qui est parfois avancé expressément en faveur de la promotion de l'exportation dont je ne discuterai pas ici porte sur la répartition des revenus.[3] Si un programme de promo-

[3] La question de la répartition des revenus se pose aussi dans le contexte de la promotion de l'investissement national à l'étranger; cependant, on s'inquiète souvent que l'investissement direct à l'étranger peut conduire à la perte d'emplois dans l'économie nationale.

tion de l'exportation ne fonctionne pas sur la base du recouvrement des coûts, il s'agit d'une forme de subvention à l'exportation. Les entreprises nationales et les personnes qui sont employées par les sociétés qui bénéficient du programme tireront des avantages de la subvention. Celles qui n'appartiennent pas au secteur visé sont moins susceptibles de profiter des avantages et peuvent encourir des dépenses (comme des impôts plus élevés pour financer le programme). Par conséquent, les programmes de promotion de l'exportation peuvent influer sur la répartition des revenus en augmentant les ressources des groupes ciblés au détriment des autres.

Il existe des précédents dans le recours à des subventions à l'exportation pour influer sur la répartition des revenus, le secteur agricole est peut-être l'exemple le mieux connu. De plus, les questions de répartition des revenus sont importantes lorsqu'il s'agit du développement régional, un programme de promotion de l'exportation pourrait faire partie d'une stratégie visant à stimuler le développement économique d'une région particulière d'un pays. Toutefois, cette motivation ne sera pas étudiée ici pour plusieurs raisons. D'abord, les subventions à l'exportation constituent une façon inefficace d'augmenter le niveau de revenu ou d'emploi.[4] Elles permettent aux entreprises d'offrir leurs produits aux étrangers à des coûts inférieurs; une telle politique aboutit, en conséquence, à subventionner des étrangers. De plus, elles encouragent les entreprises à changer leur production afin de profiter des subventions plutôt que de répondre aux signaux du marché et de produire ce pour quoi elles sont le plus efficace. Il existe de meilleures façons de réduire la pauvreté et de promouvoir le développement régional que de favoriser des entreprises qui exportent au détriment de celles qui ne le font pas. Enfin, une grande partie des efforts qui ont été déployés dans les récentes séries de négociations commerciales ont visé à réduire ou à éliminer le recours à des subventions à l'exportation qui existent pour des raisons de répartition des revenus. L'utilisation de politiques de promotion de l'exportation à de telles fins est contraire à

[4] Voir le cas bien connu contre les subventions à l'exportation dans Panagariya (2000).

l'esprit, et dans la plupart des cas aux règles, des accords commerciaux. Par conséquent, pour toutes ces raisons, il serait peu judicieux d'argumenter en faveur de la promotion de l'exportation en se fondant simplement sur la répartition des revenus ou sur des raisons de développement régional.

Je partirai plutôt du principe que les arguments en faveur de l'intervention active d'une politique de promotion de l'exportation doivent être fondés sur l'existence des déficiences du marché. Par celles-ci, je veux dire des cas où des marchés libres ne réussissent pas à produire un résultat efficace. Les déficiences du marché se produisent habituellement lorsqu'il existe coûts des externes (de sorte que des agents individuels n'assument pas tous les coûts sociaux ou ne reçoivent pas tous les avantages de leurs activités), des marchés fragmentaires (par exemple, il n'est pas possible de s'assurer contre certaines éventualités); ou l'emprise sur le marché (lorsque des agents sont en mesure d'exercer un certain monopole ou monopsone). Des déficiences du marché peuvent aussi résulter de l'échec des politiques gouvernementales. Par exemple, des types d'activités économiques sur certains marchés peuvent exiger l'approbation réglementaire et le processus n'est peut-être pas transparent ou peut être soumis à la corruption.

L'adoption d'une approche de déficiences du marché signifie que l'objectif d'une politique de promotion de l'exportation et de l'investissement ne consiste pas à promouvoir l'entrée sur les marchés étrangers en soi. L'objectif est plutôt d'aider à surmonter les déficiences du marché pour que les activités d'exportation et d'investissement atteignent le niveau qui serait réalisé si les marchés étaient efficaces. Bien qu'en pratique cet objectif soit difficile à réaliser, le point important réside dans le fait est qu'avec cette approche, les exportations ne doivent pas être favorisées en tant que fin en soi, mais que la promotion serait plutôt limitée aux cas où une augmentation des exportations constituerait l'utilisation la plus efficace des ressources de l'économie et mènerait par conséquent à un niveau réellement plus élevé de prospérité.

Les études examinées dans les rubriques précédentes indiquent trois sources potentielles de déficiences du marché : des coûts externes découlant de divers types de retombées liées à l'information et à la réputation, des marchés fragmentaires (ré-

sultant surtout des problèmes d'information qui touchent à la passation de marchés) et l'emprise sur le marché. Ces points seront examinés dans la suite de l'article. Cependant, même si nous déterminons les déficiences du marché, il ne s'en suivra pas automatiquement que le gouvernement devra intervenir. Les entreprises peuvent s'adapter aux déficiences du marché de différentes façons, et les institutions privées peuvent évoluer en réaction à celles-ci. La question est de savoir si le gouvernement peut améliorer les résultats du secteur privé dans un environnement complexe. Mon approche dans ce qui suit consistera d'abord à déterminer les sources des déficiences du marché, puis de discuter ensuite l'efficacité des réactions du secteur privé à celles-ci et ensuite à examiner les répercussions sur la politique.

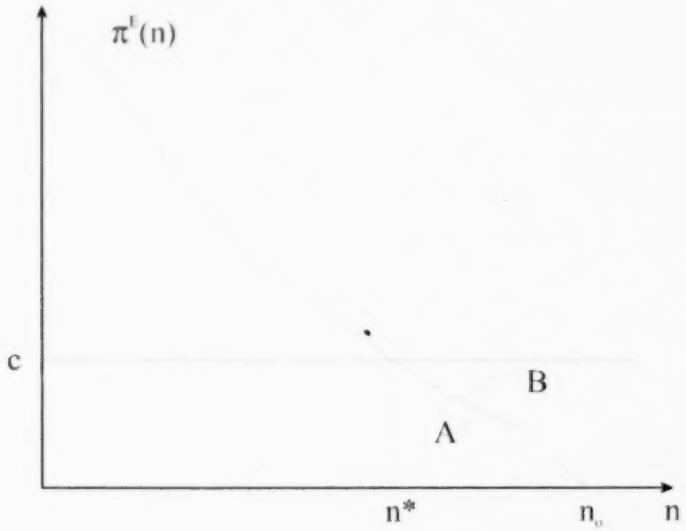
Les coûts irrécupérables ne suffisent pas

L'existence de coûts fixes ou irrécupérables associés à l'entrée sur les marchés étrangers, au moyen de l'exportation ou de l'investissement, n'est pas en soi une indication de déficience du marché. Ces types de coûts empêcheront certaines entreprises d'exporter ou d'investir à l'étranger. Cependant, si tous les coûts et les profits de l'investissement dans des coûts irrécupérables ou fixes reviennent à l'entreprise qui investit, il n'y aura donc pas de déficience du marché. Il sera avantageux pour certaines entreprises d'exporter et pour d'autres, de s'en abstenir. Si une entreprise prévoit que l'exportation ou l'investissement sera profitable, elle devra alors pouvoir mobiliser des capitaux privés pour financer les coûts initiaux. En principe, cette démarche ne diffère pas de la collecte de fonds pour construire une usine. Si le secteur privé ne veut pas assumer ces coûts, cette attitude indique que le rendement prévu de l'entrée sur un nouveau marché ne vaut pas l'investissement initial. Tant que les marchés fonctionnent bien, on ne sait pas comment le gouvernement pourrait faire mieux que le secteur privé.

Cette situation est illustrée dans la figure 1. Supposons qu'il y ait de nombreuses entreprises qui soient des exportatrices potentielles. Elles sont indexées par n. Soit $\pi^E(n)$ les profits attendus des entreprises n une fois qu'elles exportent; les entreprises

à faible n sont les plus productives; c représente les coûts irrécupérables qu'il faut assumer pour pouvoir exporter. Alors, une entreprise exportera seulement si $\pi^E > c$. Dans la figure, toutes les entreprises $n \leq n^*$ exporteront, alors que celles qui sont moins rentables (celles indexées par $n > n^*$) n'exporteront pas. S'il n'existait aucun coût irrécupérable, d'autres entreprises $n_o - n^*$ exporteraient. Cependant, si le gouvernement devait accorder une subvention pour compenser ces coûts (et supposons qu'il a réussi d'une façon ou d'une autre à déterminer ces entreprises $n_o - n^*$ à peine rentables), le coût de la subvention se trouverait dans la zone A+B de la figure, tandis que l'augmentation des profits escomptés se trouverait seulement dans la zone A. Par conséquent, alors que la subvention créerait plus d'exportations, elle produirait une perte sociale nette de la zone B.

Figure 1 : Des coûts irrécupérables et le nombre optimal d'entreprises exportatrices



Il s'agit essentiellement de l'argument classique avancé par Baldwin (1969) contre le recours à des coûts fixes pour justifier

la protection des industries naissantes. Baldwin voulait dire que l'argument pour intervenir exige une déficience du marché et que les coûts fixes ou irrécupérables seuls n'en entraînent pas une. De nombreuses études récentes, qui démontrent que les coûts irrécupérables jouent un rôle important dans la décision de certaines entreprises de ne pas entrer sur les marchés étrangers, ne constituent pas une indication de déficience du marché, ni un argument en faveur des politiques visant à promouvoir les exportations ou l'investissement à l'étranger, ce qui ne signifie pas que l'existence de coûts commerciaux ou d'investissement fixes ou irrécupérables n'ait aucun lien avec la politique. Comme nous le verrons plus loin, les coûts irrécupérables associés à des déficiences du marché peuvent constituer des arguments en faveur de l'intervention.

Gains dynamiques provenant des exportations

L'un des résultats les plus probants qui découlent des études sur l'hétérogénéité des entreprises et sur le commerce international indique que les entreprises qui exportent sont plus productives que celles qui n'exportent pas [l'article faisant autorité est celui de Bernard et Jensen (1995); par les enquêtes récentes, on peut citer celles de Greenaway et Kneller (2007) et de Wagner (2007)]. Deux hypothèses ont été présentées à cet égard. La première porte sur le libre choix. Selon la figure 1, seules les entreprises les plus productives ont les moyens d'assumer des coûts fixes pour pouvoir exporter. La deuxième hypothèse porte sur le fait que les entreprises deviennent plus productives parce qu'elles exportent, elles sont exposées à une plus forte concurrence, à de nouvelles idées et à de nouvelles technologies, tous ces facteurs mènent à une augmentation de la productivité. Elle est parfois appelée l'hypothèse de l'« apprentissage par l'exportation ». Pour nombre de personnes, cette hypothèse est fascinante parce qu'elle suggère qu'une augmentation de l'exportation produit des avantages dynamiques pour l'économie en raison de ses effets sur la productivité. Cependant, comme j'en discuterai plus loin, elle ne fournit pas un argument, basé sur les

déficiences du marché qui soit en faveur des politiques de promotion de l'exportation.

De nombreuses études fournissent des données soutenant le libre choix, les entreprises qui exportent ont tendance à être plus productives que celles qui n'exportent pas, avant qu'elles ne commencent à exporter [voir les travaux de Greenaway et Kneller (2007) et de Wagner (2007)]. Cependant, les données sur l'hypothèse de l'« apprentissage par l'exportation » sont ambivalentes. Certaines études, comme celle de Bernard et Jensen (1999), ont constaté qu'on n'enregistre pas une grande différence dans la croissance de la productivité entre les exportateurs et les non-exportateurs. D'autres ont trouvé une augmentation de la productivité chez les exportateurs. Greenaway et Kneller (2007) soulignent que les études corroborant l'hypothèse de l'apprentissage par l'exportation sont relativement plus nombreuses que celles qui ne le font pas. Les résultats varient suivant la méthodologie, mais aussi d'un pays à un autre. Une difficulté que l'on rencontre avec les travaux dans ce secteur porte sur le fait que, si l'hypothèse de libre choix est exacte, alors les entreprises qui exportent sont plus productives et plus novatrices, au départ. Même si nous observons que les sociétés augmentent leur productivité après qu'elles commencent à exporter à un taux plus rapide que celles qui n'exportent pas, ce phénomène n'est peut-être pas attribuable à l'exportation. Il est possible que certaines entreprises soient dotées de qualités qui leur permettent d'être plus novatrices et, par conséquent, de réussir tant sur le marché intérieur que sur les marchés étrangers.

Baldwin et Gu (2003) utilisent les données d'un groupe de travail au niveau des entreprises ainsi que des données d'enquête et arrivent à la conclusion que l'exportation et l'ouverture au commerce extérieur augmentent la productivité des entreprises canadiennes : les exportateurs sont plus susceptibles de recourir aux technologies étrangères et d'entreprendre des activités de R-D en collaboration avec des entreprises étrangères. Le flux de l'information concernant les technologies étrangères augmente après que les entreprises commencent à exporter. Baldwin et Gu constatent aussi que l'effet des exportations sur l'amélioration de la productivité est plus important pour les jeu-

nes entreprises, ainsi que pour celles appartenant à des intérêts du pays, ce qui correspond à un effet d'apprentissage.

Ces résultats ne justifient toutefois pas la promotion des exportations. Encore selon la figure 1, les profits escomptés d'une entreprise, une fois qu'elle devient exportatrice, comprennent les futures augmentations prévues de la productivité. Si ces profits sont internalisés par l'entreprise, les décisions privées qui comparent les gains attendus aux coûts irrécupérables pour entrer sur les marchés d'exportation devraient produire des résultats avantageux. Or, il est possible que les entreprises ne soient pas en mesure de prévoir les augmentations futures de la productivité qui résulteront de l'exportation. Cependant, il est difficile de voir comment les gouvernements devraient pouvoir mieux prévoir ces résultats que le secteur privé. Les gains dynamiques découlant des exportations ne constituent pas un argument fondé sur des déficiences du marché pour promouvoir les exportations. Un tel argument exigerait que ces gains ne soient pas entièrement internalisés par les entreprises et pour ce faire nous avons besoins de coûts extérieurs, dont la forme la plus probable dans ce contexte serait la propagation de l'information entre les entreprises. Cet aspect sera étudié dans la rubrique suivante.

Problèmes d'information

L'acquisition de l'information est un important coût irrécupérable associé à l'entrée sur les marchés étrangers. Comme nous l'avons dit précédemment, il existe bien des besoins informationnels différents, notamment l'information sur les débouchés et sur la façon d'avoir accès aux réseaux de distribution, de trouver des fournisseurs appropriés, de traiter avec les administrations locales et de respecter les règles et les règlements. Il peut être coûteux d'acquérir ces connaissances, mais une fois acquises, elles peuvent être facilement disséminées oralement, par des rapports écrits, par l'intermédiaire des employés qui partent et vont dans d'autres entreprises ou simplement par l'effet de démonstration, les entreprises peuvent apprendre les unes des autres simplement en observant ce que font leurs concur-

rents. Cette discrimination suggère que la propagation de l'information existe. Une entreprise qui investit dans l'acquisition de l'information ne récoltera pas tous les avantages de l'investissement si d'autres sociétés en profitent sans assumer le coût de l'acquisition. L'information n'est pas un bien privé en pareils cas et il en découle une déficience du marché. On assistera à un sous-investissement dans l'acquisition de l'information pertinente, ce qui causera une réticence de la part des entreprises à peine rentables à investir dans certains des coûts irrécupérables associés à l'entrée sur les marchés étrangers. Par conséquent, la propagation de l'information pourrait constituer la base d'une déficience du marché qui aboutit à moins d'entrées sur les marchés étrangers qu'il n'est bon du point de vue social.

L'autre aspect important des questions liées à l'information découle des asymétries de celle-ci, l'entreprise nationale et ses clients ou fournisseurs potentiels détiennent tous des renseignements privés sur la qualité de leurs produits, l'effort de travail et les coûts. Par exemple, des problèmes de sélection surgissent si l'entreprise nationale éprouve de la difficulté à faire la distinction entre les niveaux de qualité différents lorsqu'elle cherche des fournisseurs, des partenaires ou des consultants sur le marché étranger. Un autre problème de sélection se produit quand des étrangers ne connaissent pas la qualité des produits que les entreprises nationales essayent de leur exporter. Des problèmes de risque moral apparaissent quand il est difficile d'observer l'effort ou le soin et l'attention que les fournisseurs accordent aux activités qu'une entreprise d'exportation ou d'investissement potentielle leur a confiées. Des asymétries informationnelles peuvent mener à des déficiences du marché; cependant, des institutions (comme des intermédiaires) se créent pourtant pour répondre à ces types de problèmes, donc nous devons considérer dans quelle mesure les gouvernements peuvent améliorer les réponses que le secteur privé et les institutions ont déjà mises en place.

Il est utile d'articuler notre discussion autour de quatre différents types d'information : 1) les renseignements généraux, comme ceux concernant les débouchés potentiels ou la façon de faire des affaires sur le marché hôte, qui seraient utiles à un

grand nombre d'entreprises dans une industrie donnée; 2) des renseignements qui s'acquièrent par l'expérimentation et l'expérience, comme apprendre quels produits ou stratégies de commercialisation conviendront aux nouveaux marchés; 3) les renseignements liés à une entreprise donnée, comme trouver un bon partenaire ou fournisseur local pour une entreprise donnée ou régler une question réglementaire propre à une entreprise et 4) des renseignements sur des entreprises et des produits nationaux qui doivent être divulgués à des clients étrangers, par exemple l'information sur la qualité d'un produit ou sur les capacités de prestation de services d'une entreprise.

Enfin, il est important de souligner que ces problèmes liés à l'information ne sont pas propres à l'exportation ou à l'investissement à l'étranger. Les entreprises qui veulent établir de nouveaux marchés dans l'économie nationale feront face aux mêmes types de problèmes en matière d'information. Par conséquent, lorsqu'on se demande s'il existe ou non des déficiences du marché qui sont suffisamment graves pour justifier le recours à des ressources publiques, il faut étudier si l'entrée sur des marchés étrangers diffère de celles sur des marchés intérieurs. De plus, si des programmes de promotion des exportations ou de l'investissement doivent être justifiés, on peut se demander si les mêmes arguments s'appliqueraient aux marchés intérieurs.

Renseignements généraux

Les renseignements généraux pertinents pour des entreprises nationales qui font des affaires dans un pays étranger donné présentent un grand nombre des caractéristiques d'un bien collectif. Il est coûteux de rassembler et de mettre à jour ces renseignements, mais une fois qu'ils le sont, ils peuvent être diffusés à un coût marginal très faible. Par ailleurs, si un agent paye pour obtenir ces renseignements, rien ne l'empêche de les transmettre à d'autres sans devoir rétribuer les producteurs initiaux de l'information. Cette situation suggère que le marché ne fournit peut-être pas assez de ce genre de renseignements, ce qui peut conduire à une déficience du marché.

Il existe néanmoins certaines réserves. Premièrement, si les renseignements complètent d'autres activités et peuvent servir à générer des revenus, on s'attend alors à ce que le secteur privé investisse dans l'acquisition de certains renseignements. Ainsi par exemple, si un cabinet offre des services de conseils spécialisés pour aider des entreprises à entrer sur des marchés étrangers précis, il peut fournir plus de renseignements généraux dans le cadre d'une stratégie de commercialisation afin d'attirer des clients qui demanderont des services d'information plus spécialisés et plus lucratifs. Nous pouvons donc nous attendre à voir le secteur privé offrir des renseignements généraux, bien que le fait que ceux-ci se propagent laisse entendre que le niveau d'offre est peut-être insuffisant. Deuxièmement, la croissance de l'Internet et des modèles de transmission de l'information en libre accès aura aussi tendance à réduire le problème de carence de l'information.

D'une manière générale, l'aspect de bien collectif de ce type d'information suggère, cependant, que l'intervention du gouvernement ou l'octroi de subventions peut être justifié. Cette intervention peut prendre différentes formes, octroi de subventions à la recherche dans des écoles de gestion, coordination des activités de rassemblement de l'information, fourniture d'information par les organismes publics.

L'aspect de bien collectif des renseignements généraux s'applique aussi aux marchés intérieurs. Cependant, le besoin de renseignements généraux est probablement beaucoup moins important pour les entreprises nationales qui sont sur le marché intérieur que pour celles qui cherchent à étendre leurs activités aux marchés étrangers. Simplement vivre dans un pays, être exposé aux médias nationaux, pouvoir embaucher relativement facilement des personnes ayant des origines communes, mais de l'expérience dans divers marchés du pays et faire partie des différents réseaux sociaux et commerciaux intérieurs du type dont a parlé Ranch (2001), tous ces facteurs suggèrent que les problèmes d'information internes sont probablement moins graves au sein d'un pays qu'entre plusieurs pays.

De plus, il existe déjà sur les marchés intérieurs des programmes financés par le gouvernement pour promouvoir la fourniture et la transmission de l'information concernant l'ex-

pansion des marchés dans l'économie nationale. Les études dans des écoles de commerce sont subventionnées, ce qui facilite la transmission de renseignements généraux sur la façon de faire des affaires dans le marché intérieur. Les programmes d'éducation financés avec des fonds publics encouragent aussi l'élaboration de réseaux d'information alors que les étudiants établissent des contacts pendant leurs études. Le gouvernement fédéral aussi bien que les provinces investissent dans l'acquisition et la divulgation de l'information, par l'intermédiaire d'organismes comme Statistique Canada et de différents ministères qui emploient des gens pour aider les entreprises à apprendre à faire face à diverses questions réglementaires lorsqu'elles entrent sur de nouveaux marchés intérieurs.

Information générée par l'expérience et l'expérimentation

Beaucoup d'information et de connaissances sont obtenues grâce à l'expérimentation et l'expérience. Pour réussir à mettre au point de nouveaux produits et à entrer sur de nouveaux marchés, il faut essayer de nouvelles idées, dont un grand nombre échoueront bien avant qu'on trouve la bonne voie. Cependant, si une entreprise a trouvé cette bonne voie, les autres peuvent la suivre sans devoir passer par ce processus coûteux d'essais et d'erreurs. Les succès et les échecs d'entreprises données qui essayent différentes stratégies sur de nouveaux marchés fournissent à d'autres entreprises de l'information sur ce qui peut ou non fonctionner. Il s'agit ici d'un autre exemple de propagation de l'information, qui est toutefois différente de celle discutée dans la rubrique précédente : nous nous penchions sur des renseignements qui existaient déjà dans des histoires et des expériences antérieures, il suffisait de les rassembler, d'en faire la synthèse et de les diffuser. Les renseignements dont je parle dans cette rubrique ne peuvent être produits que par des activités des entreprises privées qui essayent de nouvelles idées et différentes stratégies sur de nouveaux marchés. Personne ne sait d'avance ce qui fonctionnera ou ne fonctionnera pas, aussi les entreprises n'ont d'autre choix pour produire de l'information que d'investir dans des coûts irrécupérables et d'essayer de ré-

ussir. Certaines réussiront et d'autres non, mais les résultats de leurs activités, positifs ou négatifs, généreront de l'information pour d'autres. La question est de savoir si un marché libre produira ou non un niveau suffisant d'expérimentation, ou plus précisément, si suffisamment d'entreprises veulent investir dans des coûts irrécupérables pour entrer sur les marchés étrangers.

Hausmann et Rodrik (2003) et Hausmann, Hwang et Rodrik (2007) ont élaboré un modèle qui peut être adapté pour réfléchir utilement à ce problème. Leur modèle contient une incertitude au sujet des coûts et de la productivité de divers biens dans un pays. Les entreprises doivent assumer des coûts fixes (irrécupérables) pour essayer différentes possibilités. Leur succès ou leur échec fournira de l'information à d'autres entreprises, si elles réussissent, l'entrée sur le marché se produit et les nouveaux venus peuvent éviter de payer les coûts de découverte fixes, ce qui crée des effets de propagation entre les entreprises. Il en résulte un sous-investissement dans l'exploration des possibilités de production. Hausmann et autres étudient ensuite l'incidence de ces travaux sur la conception d'une politique industrielle.

Nous n'étudions pas ici la politique industrielle, mais les incitations qui poussent les entreprises nationales à s'implanter sur les marchés étrangers. Cependant, leur modèle peut être réinterprété et adapté pour nous permettre de comprendre notre problème. Supposons que les entreprises du pays d'origine sont en mesure de produire divers biens et réussir à les vendre sur le marché intérieur, mais elles ne savent pas comment les vendre sur les marchés étrangers. Elles peuvent résoudre le problème en essayant différentes approches sur les marchés étrangers, elles peuvent essayer de vendre différents produits, d'entrer sur différents marchés ou d'adopter différentes stratégies (notamment en s'associant avec un partenaire étranger, en cherchant des distributeurs ou en créant une filiale). Certaines réussiront et beaucoup d'autres échoueront. Chaque succès ou chaque échec fournira de l'information aux autres entreprises. Ainsi, les avantages liés à l'exploration des différentes façons d'aborder les marchés étrangers ne seront pas complètement réservés aux entreprises qui effectuent cette exploration. Cette situation aura pour conséquence qu'on n'investira pas suffisamment pour apprendre comment ré-

ussir sur les marchés étrangers. Il s'agit d'un autre exemple de déficience du marché qui se répercutera sur le volume général du commerce et de l'investissement, ainsi que sur le profil du commerce et de l'investissement : un pays aura plus tendance à entrer sur les marchés étrangers dans les industries où un succès a été obtenu (peut-être par hasard) et exportera aussi davantage dans les secteurs où des marchés sont organisés et la question de l'exploration ne revêt pas autant d'importance.

Il semble qu'il se produise une propagation de l'information. Certaines études de cas fournissent des exemples où la propagation de l'information a joué un rôle très important dans le succès des exportations, l'accord entre la Société Daewoo de la Corée du Sud et la Société Desh Garment du Bangladesh a servi de catalyseur pour l'expansion de l'industrie du vêtement axée sur l'exportation du Bangladesh est un exemple bien connu [voir Rock (2001)]. Les conclusions tirées de grands échantillons de données sur l'existence de telles propagations sont néanmoins ambivalentes.[5] Certaines études [comme celles de Clerides et autres (1998) et de Greenaway et Kneller (2003] démontrent que les propagations provenant d'autres exportateurs existent, alors que d'autres, notamment celle de Bernard et Jensen (2004), indiquent le contraire. Aitken et autres (1997) constatent l'existence de propagations des multinationales étrangères vers les exportateurs nationaux, mais pas en provenance des activités générales d'exportation. Aitken et autres (1997) utilisent les données d'un groupe de travail sur les usines mexicaines de fabrication pendant la période allant de 1986 à 1990 et examinent si la probabilité qu'une entreprise exporte dépend de la concentration locale dans leur industrie régionale de l'ensemble des activités d'exportation ou de celles axées sur les multinationales étrangères qui sont menées par les autres sociétés. Ils constatent que le succès est favorisé par la proximité de multinationales étrangères, mais qu'il ne dépend pas de la concentration locale générale des exportateurs. Ils interprètent leurs résultats comme une preuve qu'il existe une

[5] Voir Greenaway et Kneller (2007), p. F142 à F144 pour un bref examen.

propagation de l'information qui émane des multinationales étrangères, mais pas des autres exportateurs (nationaux). Clerides et autres (1998) constatent, par ailleurs, qu'il existe une propagation entre les exportateurs en Colombie, la probabilité de devenir exportateur est augmentée par la présence d'autres exportateurs dans l'industrie locale. Greenaway et Kneller (2003) utilisent les données du Royaume-Uni au niveau des usines et constatent aussi que la probabilité d'exporter est accrue par la concentration locale d'autres entreprises d'exportation. Bernard et Jensen (2004), par contre, ne signalent aucune preuve de propagation de l'information dans leur étude sur le comportement des entreprises américaines relativement à l'exportation. Il est nécessaire de mener plus de recherche empirique sur la propagation de l'information, puisque l'existence et l'importance de celle-ci constituent une condition préalable importante pour prouver une déficience du marché et justifier des programmes gouvernementaux de promotion des exportations.

Rodrik (2004) avance plusieurs suggestions pour structurer la politique industrielle lorsqu'il s'agit de questions d'exploration du marché. Certaines de ces idées portent sur l'élaboration d'une politique de promotion des exportations ou de l'investissement. La politique de promotion qui est conçue comme une réponse aux externalités liées à l'exploration de marché devrait cibler les entreprises qui essayent quelque chose de nouveau; c'est-à-dire elle devrait viser à aider les sociétés qui essayent de s'implanter sur de nouveaux marchés étrangers (nouveau sur le plan de l'emplacement ou de la gamme de produits) qui n'ont pas encore été exploités par d'autres entreprises nationales. L'intervention en matière de politique est justifiée ici par le fait que les entreprises apprennent les unes des autres grâce à des effets de propagation. Une fois que l'on sait comment réussir sur certains marchés, on assiste à une diminution des avantages de l'expérimentation. Encore une fois, l'objectif n'est pas de subventionner l'exportation en soi, parce qu'il n'y a pas ou peu de preuves que les exportations produisent des externalités, mais plutôt d'essayer de compenser le sous-investissement du secteur privé en raison de l'externalité qui découle de la propagation de l'information.

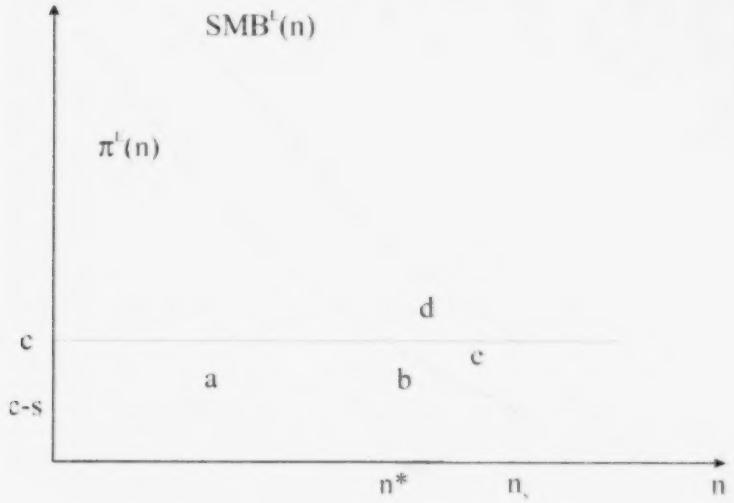
Ce genre de politique soulève une préoccupation majeure, à savoir si elle signifie que le gouvernement choisit les vainqueurs. Dans le cadre de Rodrik et autres, il ne s'agit pas tellement du fait que le gouvernement doit choisir les vainqueurs, mais qu'il doit limiter son aide à des entreprises qui essayent de s'implanter sur de nouveaux marchés. Ceux qui mettent en œuvre la politique doivent être prêts à accepter que certaines entreprises réussiront et que d'autres échoueront. L'appui devrait cibler l'accès au marché étranger, surtout pour faire face aux coûts irrécupérables associés aux exportations vers des marchés étrangers ou à d'autres formes de participation à ceux-ci. On ne devrait pas fournir un appui public à long terme pour la production ou les exportations.

Quelle forme l'appui du gouvernement devrait-il revêtir? La version la plus simple d'un modèle théorique de ce type favorise une subvention de démarrage pour exporter ou investir afin d'aider à couvrir les coûts fixes associés à l'accès aux marchés étrangers dans les industries où la propagation de l'information est importante. Comme il est illustré dans la figure 2, qui porte sur le cas des exportateurs, divers marchés d'exportation inexploités possibles (différents produits ou emplacements) sont envisagés et indexés par n. Soit $\pi^F(n)$ les profits escomptés d'une entreprise nationale représentative qui entre sur le marché n et soit c les coûts irrécupérables pour pouvoir exporter vers ce marché. Comme il existe des propagations de l'information résultant de la décision d'exporter, les avantages sociaux inhérents à l'entrée sur un nouveau marché excèdent les profits privés. Soit $SMB^F(n)$ les avantages sociaux marginaux de l'entrée sur le marché n. Sans intervention du gouvernement, n* est le nombre équilibré de marchés pénétrés par les entreprises nationales. Celui-ci est inférieur au nombre socialement efficace de marchés, ns. En raison de l'externalité, un marché libre mène à une situation où les activités d'exportation sont insuffisantes.

Si le gouvernement accorde une subvention « s » aux entreprises qui commencent à exporter vers de nouveaux marchés, alors le nombre équilibré de marchés desservis par les exportateurs nationaux atteindra le niveau socialement efficace, ns. Le coût de la subvention pour les contribuables est le secteur

a+b+e, mais il est compensé par une augmentation de l'excédent des producteur a+b et par un accroissement des avantages de la propagation de l'information du secteur d+e. Le gain social net est d, qui est positif. Les subventions pour promouvoir l'exportation dans de nouveaux marchés augmentent la prospérité en présence de propagations de l'information.

Figure 2 : Les avantages de propagation découlant des exportations



Dans la pratique, de fermes arguments sont invoqués contre l'utilisation de subventions explicites pour promouvoir les exportations. Quand les gouvernements octroient des subventions, non seulement ils enfreignent les règles de l'OMC, mais aussi un certain nombre de problèmes d'incitation bien connus apparaissent. Une fois qu'un gouvernement commence à distribuer des subventions, les entreprises non visées sont incitées à changer leur comportement pour obtenir des subventions, ainsi il existe des problèmes de compatibilité entre les incitatifs et les subventions. Les études sur les transferts en espèces et en nature (Blackorby et Donaldson, 1988) s'appliquent ici et indiquent clairement que les subventions ne constituent pas un instrument approprié.

Une meilleure solution consiste à ce que le gouvernement fournisse des services (à un coût inférieur à celui du marché), qui sont utiles seulement aux entreprises qu'il désire cibler. Ainsi, au lieu de verser des espèces, le gouvernement fournit une subvention indirecte en offrant (à un coût inférieur à celui du marché) des services utiles aux exportateurs entrant de nouveaux marchés. Ces types de services comprennent notamment la communication de renseignements, la facilitation de l'accès à la bureaucratie étrangère concernée et l'organisation de salons professionnels. Il peut ne pas savoir exactement quels types de services offrir à des industries et des marchés particuliers et les entreprises peuvent ignorer quelles sont les meilleures stratégies pour des produits particuliers sur des marchés déterminés. Une interaction est donc nécessaire entre les prestataires de services du secteur public et le secteur privé dans l'élaboration et l'application de la politique. Comme Rodrik (2004) l'indique, il peut s'agir d'un exercice d'équilibre délicat. Le gouvernement a besoin de s'informer auprès du secteur privé pour que l'information soit utile, aussi la consultation et l'interaction avec ce dernier sont-elles importantes pour assurer le succès, mais le système doit être établi de façon à ce que les exécutants agissent dans l'intérêt public (en tenant compte des externalités de l'information) plutôt que de mettre en œuvre des politiques qui se limitent à augmenter les ventes des entreprises visées.

Il convient de noter que ces services pourraient consister en des renseignements généraux ainsi qu'en des mesures adaptées à chaque entreprise. Dans ce contexte, l'argument de la propagation appelle des politiques qui aident les sociétés à entrer sur de nouveaux marchés et, dans sa forme la plus restreinte, l'octroi de subventions adaptées à chaque entreprise, comme il a été indiqué précédemment. Si on exclut les subventions, les approches adoptées pour tenir compte des externalités liées à la propagation devraient donc se concentrer sur la communication de renseignements adaptés à chaque entreprise. Les questions liées à ceux-ci seront étudiées plus en détail dans la rubrique suivante, les gouvernements doivent se demander si leur activité de promotion des exportations et de l'investissement risque de concurrencer celle des intermédiaires du secteur privé qui fournissent également de ces services.

Le troisième type de problèmes liés à l'information qui engendre des coûts irrécupérables pour entrer sur les marchés étrangers résulte du fait que les entreprises auront des besoins d'information propres à leur situation. Ceux-ci sont variés : les entreprises peuvent avoir besoin de trouver des distributeurs sur le marché étranger ou de s'associer à des fournisseurs ou à des partenaires étrangers; elles peuvent avoir besoin de régler des questions de réglementation qui leur sont particulières et elles peuvent avoir besoin de se renseigner sur les aspects du marché étranger qui concernent leur produit ou leurs activités. Comme ces types de besoins d'information sont plus adaptés à chaque entreprise que ceux qui ont été discutés précédemment, le problème de la propagation de l'information est moins grave. Par ailleurs, la question de l'asymétrie de l'information est probablement systématique et pourrait mener à des problèmes éventuels de sélection défavorable et de risque moral. De plus, il existe non seulement les coûts de la recherche (p. ex. la recherche du bon fournisseur ou distributeur), mais aussi les économies d'échelle dans la tenue d'une base de renseignements sur des fournisseurs et des distributeurs potentiels, ce qui peut désavantager les nouveaux venus et les petites entreprises.

Il s'agit des types de problèmes d'information pour lesquels les réseaux sociaux et d'affaires mis en évidence par Rauch (2001) et Rauch et Trindale (2002) sont particulièrement importants. L'accès à un réseau de contacts de confiance qui peuvent aider à faire face aux divers problèmes d'information mentionnés précédemment peut contribuer à surmonter les asymétries d'information et à économiser sur les coûts de la recherche. Des études montrent que cette question de réseaux confirme que ces problèmes liés à l'information sont importants.

Cependant, la question clé est de savoir si les gouvernements peuvent améliorer les réactions du marché à ces problèmes d'information. Les entreprises peuvent suivre un certain nombre de stratégies pour régler les types de problèmes d'information susmentionnés. Elles peuvent former des coentreprises avec des sociétés établies sur les marchés étrangers pour

profiter de leur expertise locale. Elles peuvent changer leur structure organisationnelle en formant des filiales étrangères afin d'établir une présence sur les marchés étrangers. Elles peuvent aussi engager des consultants ou des intermédiaires ayant une connaissance locale spécialisée pour traiter les diverses questions pour lesquelles elles pourraient être désavantagées du point de vue de l'information.

Fragmentation, coentreprises et investissement étranger direct

Le fait que les problèmes d'information peuvent affecter la structure des entreprises constitue l'une des conséquences importantes. Bernard et autres (2005), dans leur examen du comportement à l'égard de l'exportation au niveau des entreprises aux États-Unis, constate que 90 % des exportations et des importations américaines passent par les entreprises multinationales; environ la moitié des importations américaines résulte d'échanges internes ainsi qu'environ un tiers des exportations. Les coentreprises et d'autres formes de relations contractuelles avec des partenaires d'autres pays sont une forme courante de participation à des marchés étrangers.

Bien que l'option de former ou d'acheter une filiale étrangère ou d'établir un partenariat avec celle-ci puisse aider à surmonter certains des problèmes d'information discutés précédemment, elle n'élimine pas le problème. Quoiqu'à long terme, établir une présence puisse jouer un grand rôle dans le succès sur un marché étranger de nombreux types de produits et de services, elle entraîne à court terme des coûts irrécupérables et par conséquent, les problèmes d'information qui surgissent au moment où une entreprise envisage de commencer le processus d'exportation ou d'investissement peuvent bien être amplifiés. Toutes les questions concernant les asymétries de l'information, l'incertitude réglementaire et les intermédiaires s'appliquent autant à l'investissement et au choix de partenaires à l'étranger qu'aux activités d'exportation. De plus, un grand nombre de facteurs affectent la décision de desservir les marchés étrangers dans

le cadre d'exportation, de relations contractuelles ou d'investissement direct à l'étranger.[6] L'accès à des réseaux étrangers d'information constitue seulement l'un de ces nombreux facteurs qui font que cette option ne sera pas rentable pour toutes les entreprises qui commencent à accéder à des marchés étrangers.

Intermédiaires

Si l'information qui permet de faciliter le commerce ou l'investissement transfrontalier est coûteuse, alors le marché créera, des incitatifs pour que des entreprises ou des agents spécialisés obtiennent les renseignements pertinents et vendent leurs services aux entreprises participant au commerce ou à l'investissement transfrontalier. Il existe donc des intermédiaires qui facilitent les échanges, qui mettent en rapport les acheteurs et les vendeurs, qui aident les entreprises à établir des filiales étrangères et qui fournissent des services de contrôle de la qualité. On peut citer comme exemples de ces intermédiaires les grossistes, les détaillants importants, les courtiers, les sociétés commerciales et les consultants. Les intermédiaires exécutent aussi ces services pour le commerce et l'investissement au sein des pays; l'une des questions ici est de savoir s'il existe une raison de soupçonner qu'ils sont moins efficaces dans la facilitation des activités transfrontalières que pour le commerce et l'investissement à l'intérieur d'un pays.

Des études théoriques se sont concentrées sur deux explications principales de l'existence des intermédiaires en rapport avec nos propos ici [voir Spulber (1996)]. La première porte sur la mise en rapport des acheteurs et des vendeurs. En acquérant la connaissance spécialisée des deux côtés du marché, les intermédiaires peuvent réduire les coûts de la recherche pour leurs clients et augmenter l'efficacité des gens de métier. Le deuxième aide à surmonter les problèmes asymétriques d'information quant à la qualité et la fiabilité des produits ou des fournisseurs.

---

[6] Un grand nombre d'études récentes portent sur la façon dont les problèmes d'information et de passation de contrats déterminent la structure des entreprises qui fonctionnent dans une économie ouverte. Spencer (2005) a fait une bonne étude à cet égard.

Rubinstein et Wolinsky (1987), Johri et Leach (2002), Shevchenko (2004) et d'autres ont élaboré des modèles dans lesquels les intermédiaires mettent en rapport les acheteurs et les vendeurs. Dans ces modèles, ces derniers cherchent un bon jumelage, mais la recherche est coûteuse. Les agents des deux côtés du marché disposent d'une information incomplète sur qui serait un bon partenaire commercial. Les intermédiaires peuvent aider à faciliter les jumelages, en investissant dans une technologie qui les aide à les déterminer ou à les faciliter, en tenant un inventaire ou en élaborant une base de renseignements sur les participants du marché. Johri et Leach (2002) montrent que les intermédiaires augmentent la prospérité en améliorant la qualité moyenne des jumelages entre les acheteurs et les vendeurs et en facilitant une production accrue (parce que les consommateurs trouvent un jumelage plus rapidement). Shevchenko (2004) soutient aussi que les intermédiaires accroissent la prospérité, mais qu'ils ne surmontent pas entièrement les problèmes d'information. Il fait remarquer que les intermédiaires font face à un problème de ralentissement. Ils doivent investir d'avance dans une ligne de produits ou dans l'établissement d'une gamme de clients. Les consommateurs voudraient qu'ils aient en stock une plus grande variété de produits, ce qui augmenterait la probabilité d'un bon jumelage. Toutefois, ils ne peuvent pas les payer d'avance pour faire cet investissement. Les intermédiaires doivent plutôt vendre les produits qu'ils ont et leur position de négociation en ce qui concerne les consommateurs est affaiblie ex poste. Par conséquent, on assiste au sous-investissement des intermédiaires dans la gamme de produits qu'ils vendent.

Une autre explication pour les intermédiaires est fournie dans les travaux de Biglaiser (1993). Dans son modèle, l'information asymétrique sur la qualité d'un produit mène à un problème de sélection défavorable. En l'absence d'intermédiaires, des marchandises de haute qualité sont éliminées du marché, ou les producteurs doivent lancer une campagne de publicité coûteuse pour convaincre les clients de leur qualité. Les intermédiaires investissent dans les compétences nécessaires pour détecter la qualité et ils sont motivés pour acquérir la réputation de vendre des marchandises de haute qualité. Les profits futurs dissuadent

les intermédiaires d'accepter les pots-de-vin que leur proposent les producteurs de marchandises de mauvaise qualité pour recommander celles-ci à leurs clients. Biglaiser montre que s'il existe de grandes différences dans la qualité des marchandises, les intermédiaires augmentent l'efficacité du marché. Dans une étude connexe, Biglaiser et Friedman (1994) montrent comment les intermédiaires peuvent améliorer les résultats du marché quand il se produit un risque moral (les cas où les producteurs peuvent frauder dans l'exécution de leurs contrats en choisissant de produire des marchandises de qualité inférieure à celle à laquelle ils se sont engagés). Encore une fois, les intermédiaires sont motivés pour acquérir la réputation de recommander les producteurs de marchandises de haute qualité et ils punissent les fournisseurs qui trompent sur la qualité.

Tant le rôle de jumelage/recherche que celui de certification de la qualité des intermédiaires correspond à ce que nous savons de la façon dont les institutions du marché se développent en réponse aux types de problèmes d'information que rencontrent les entreprises lorsqu'elles commencent à exporter ou à investir sur les marchés étrangers. Les entreprises doivent trouver des clients, des fournisseurs et des partenaires; elles connaissent donc des problèmes de recherche et de jumelage. De plus, elles doivent veiller à ce que ceux avec qui elles passent des marchés à l'étranger fournissent des marchandises et des services au niveau de qualité demandé. Les intermédiaires aident à régler ces problèmes.

Rauch et Watson (2002) décrivent les aspects de l'intermédiation qui concernent expressément la question des entreprises qui commencent à investir ou à exporter sur les marchés étrangers. Ils élaborent un modèle où les intermédiaires font appel à leurs réseaux de contacts pour aider les producteurs à trouver de meilleurs partenaires (comme des distributeurs ou des fournisseurs). Ainsi, les agents dotés de grands réseaux décident de devenir des intermédiaires. La présence d'intermédiation offre manifestement des gains potentiels. De plus, les intermédiaires dotés d'un grand réseau jouissent d'un avantage comparatif en fournissant une information qui augmentera l'efficacité d'autres producteurs. Cependant, à cause des problèmes d'information et du cadre de jumelage, le marché n'appartient

pas au domaine de la concurrence parfaite et par conséquent on ne supposera pas qu'il présente un équilibre de type Pareto.

Schroder et autres (2005) offrent un modèle très simple d'intermédiaires dans lequel les entreprises exportatrices peuvent utiliser ceux-ci pour partager les coûts fixes d'accès aux marchés étrangers. Dans leur modèle, les entreprises ont plus tendance à utiliser des intermédiaires dans les marchés où les coûts d'accès sont élevés, ou dans les marchés qui sont petits quant au montant des coûts d'accès.

On ne dispose pas encore de beaucoup de données empiriques sur le comportement des intermédiaires dans le commerce et l'investissement internationaux. L'étude la plus connue est celle de Feenstra et Hansen (2004) qui étudient le rôle de Hong Kong comme intermédiaire pour le commerce avec la Chine. Ils constatent que les marges bénéficiaires des intermédiaires sont plus élevées pour les produits différenciés, les marchandises envoyées en Chine pour une transformation ultérieure et celles présentant le plus fort écart sur les prix. Ils l'interprètent comme la confirmation de l'hypothèse que les intermédiaires aident à surmonter les problèmes d'information; ce qui est compatible avec les théories susmentionnées. Ils constatent aussi la preuve que les intermédiaires ont une emprise sur le marché. Ils relèvent, par exemple, que les marges bénéficiaires varient entre les marchés d'exportation, ce qu'ils interprètent comme une preuve de discrimination par les prix.

Schroder et autres (2005) utilisent les données sur des exportations françaises de 1985 à 1990 et constatent que 17 % de celles-ci ont été effectuées par des intermédiaires (les transactions, la vente au détail ou les entreprises de gros). Ils examinent les causes du recours aux intermédiaires. Ils constatent que ceux-ci sont plus susceptibles d'être utilisés pour les exportations vers des marchés où les droits civils sont peu respectés, ils soutiennent que les coûts fixes à ces marchés sont relativement élevés, ce qui augmente la demande de services d'intermédiaires. Les petits marchés sont aussi plus susceptibles d'être desservis par des intermédiaires (la motivation est plus forte de partager les coûts fixes d'accès au marché quand celui-ci est petit); mais la distance de la France n'a pas d'effet significatif sur le recours

aux intermédiaires. Ce dernier résultat est compatible avec la théorie, si les effets de distance reflètent des frais de transport; toutefois, si les coûts fixes d'accès au marché lié à l'information sont comparés à la distance de la France, alors le résultat ne serait pas compatible avec la théorie.

Dans une étude d'intermédiation et de ses effets sur l'investissement direct à l'étranger, Evenett (2003) suggère que les cabinets d'avocats peuvent fournir des services d'intermédiation pour les fusions et des acquisitions étrangères. En particulier les achats d'entreprises étrangères sont soumis à l'approbation de diverses autorités locales et on pourrait s'attendre à ce que la présence de cabinets d'avocats spécialisés facilite ces transactions. Evenett aborde la question de façon empirique en se demandant si la présence de succursales de cabinets d'avocats américains dans des pays étrangers facilite les activités de fusion et d'acquisition menées par des entreprises américaines. Ses résultats sont ambivalents, la présence du plus grand cabinet d'avocats dans son échantillon est associée à davantage d'activité, mais la présence des cinq autres grands cabinets entraîne moins d'activité.

En résumé, tant la théorie que la pratique suggèrent que les intermédiaires du secteur privé peuvent aider les entreprises à surmonter certains des problèmes d'information qu'elles rencontrent lorsqu'elles essayent d'entrer sur de nouveaux marchés. Est-ce que les gouvernements ont encore un rôle à jouer pour compléter la réaction du secteur privé aux problèmes d'information pertinents?

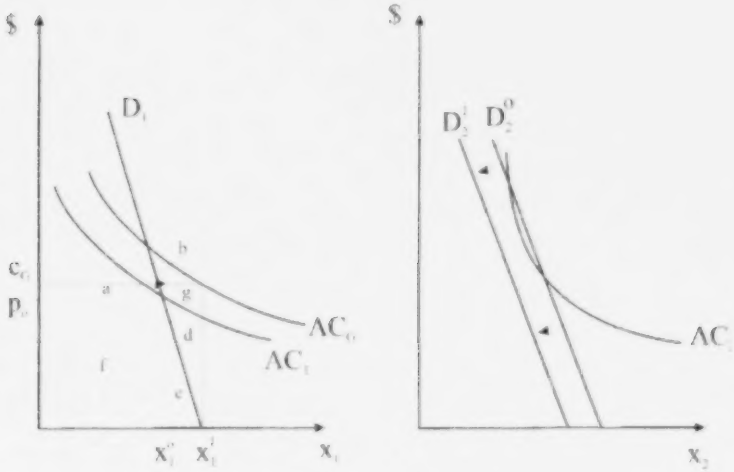
À bien des égards, il est prématuré de répondre à cette question. Comme il a été noté précédemment, on dispose de très peu de données sur les activités des intermédiaires et sur l'efficacité avec laquelle ils facilitent l'exportation et l'investissement sur les marchés étrangers. Les études théoriques restent aussi assez peu nombreuses. Elles suggèrent que les intermédiaires peuvent accroître la prospérité en favorisant l'expansion du commerce et de l'investissement, mais qu'ils n'atteindront pas les premiers les meilleurs résultats. La question de savoir comment choisir parmi les nombreux intermédiaires et les problèmes de passation de marchés quand on ne sait pas si on peut faire confiance à l'intermédiaire, n'ont pas été traités dans les

études. On assistera à une sélection défavorable aussi bien qu'à des problèmes de risque moral sur le marché pour les intermédiaires. On relèvera peut-être aussi des exemples d'emprise sur le marché : à cause des économies d'échelle de l'information, les intermédiaires importants peuvent avoir un avantage, ils disposeront de grands réseaux et auront aussi plus à perdre si leur réputation est ternie. Par ailleurs, le marché pour les intermédiaires peut dans certains cas être assez étroit [voir Emran et Shipi (2002)]. Les intermédiaires n'existeront pas à moins que la demande de leurs services soit assez forte pour couvrir leurs coûts fixes, mais il n'y aura pas de demande si des exportateurs et des investisseurs n'affluent pas sur le nouveau marché. Toutes ces questions devront être étudiées dans l'avenir.

Ces possibilités théoriques (qui n'ont pas encore fait l'objet d'études approfondies) suggèrent que le marché ne sera pas idéal pour l'intermédiation. De plus, cette situation va dans le sens de l'affirmation de Rauch (2001) selon laquelle le fait que les réseaux sociaux et d'affaires font augmenter le commerce prouve que les intermédiaires ne fournissent pas des services parfaits. Cependant, à cause des lacunes relevées précédemment dans les études tant théoriques qu'empiriques, les arguments pour justifier que le gouvernement fournisse des services adaptés à chaque entreprise pour faciliter leur entrée sur les marchés étrangers ont peu de poids. L'activité du gouvernement peut aider certaines entreprises à entrer sur les marchés étrangers, mais elle peut aussi évincer des intermédiaires qui fournissent le même service à d'autres entreprises, comme l'indique la figure 3.

Supposons deux intermédiaires appelés 1 et 2, qui ont respectivement les courbes AC_1 et AC_2 de coût moyen décroissant. Leurs services seront des substituts différenciés, ils exerceraient donc un monopole. Les demandes de services émanent de D_1 et D_2. Ces courbes de demande sont interdépendantes, donc une baisse du prix demandé par l'intermédiaire 1 fera ralentir la demande de services de l'intermédiaire 2. Initialement, supposons que le prix demandé par l'intermédiaire 1 est p_o et que la quantité de services fournis est x_1^o. L'intermédiaire 2 vend aussi des services puisque sa demande D_2^o est assez forte pour couvrir ses coûts moyens.

Figure 3 : Évincer les intermédiaires



Intermédiaire 1 Intermédiaire 2

Supposons maintenant que le gouvernement commence à fournir gratuitement les mêmes services que l'intermédiaire 1, mais qu'il est moins efficace que le fournisseur du secteur privé, son coût moyen est AC_G. Parce qu'il demande un prix égal à 0 dans cet exemple, l'intermédiaire 1 est évincé du marché par le gouvernement. Le prix inférieur offert par le gouvernement augmentera la quantité de services fournis à x_1^1, accroîtra le surplus du producteur des entreprises qui utilisent ces services du secteur f+e figurant sur le diagramme et multipliera le nombre d'entreprises exportatrices. Cependant, le coût de fournir les services du gouvernement est le secteur a+b+g+d+e+f, qui est supérieur à l'augmentation du surplus du producteur. La perte sociale nette dans le marché pour les services de type 1 est donc a+b+g+d, mais elle ne constitue pas le seul coût de la politique. Parce que la demande des deux types de services d'intermédiation est interdépendante, celle des services de l'intermédiaire 2

ralentira[7]. Dans l'exemple cité, la nouvelle courbe de demande est D_2^1, qui est située au-dessous de la courbe de coût moyen AC_2. Par conséquent, l'intermédiaire 2 est aussi évincé par l'entrée du gouvernement sur le marché.

L'exemple précédent montre comment une politique louable du gouvernement peut réduire l'efficacité sociale en évinçant les services d'intermédiation privés. La prestation par le gouvernement de services d'intermédiation adaptés à chaque entreprise n'aboutit pas forcément à ce résultat (comme je le montre plus loin), mais cet exemple suggère que les arguments en faveur de l'intervention ont peu de poids. La complexité du marché pour les services d'intermédiation et l'absence d'un consensus théorique ou empirique clair pour affirmer que les gouvernements pourraient améliorer les résultats de secteur privés donnent à entendre qu'il faut faire preuve de prudence.

Après avoir recommandé la prudence, l'analyse précédente suggère trois moyens par lesquels la prestation par le gouvernement de services de promotion des exportations adaptés à chaque entreprise peut améliorer l'efficacité. Premièrement, les gouvernements pourraient aider les sociétés à choisir des intermédiaires du secteur privé. L'étude a souligné l'importance de la réputation sur le marché pour les intermédiaires. Les bureaux de délégations commerciales locales pourraient aider les entreprises à trouver des intermédiaires de bonne réputation en contribuant à établir un réseau d'information sur ces derniers. À propos de la Figure 3, la communication d'une telle information stimulerait la demande de services d'intermédiation et contribuerait à élargir le marché.

Deuxièmement, il existe certains types de réseaux d'information dans lesquels le personnel du gouvernement jouit d'un avantage comparatif par rapport aux agents du secteur privé. Par exemple, le bureau d'un délégué commercial peut avoir des avantages par rapport à des consultants privés en aidant une entreprise à se familiariser avec le système de réglementation étranger. Cet avantage refléterait les différents réseaux de

---

[7] Dans un souci de simplification, j'ai supposé que la courbe de demande D_1 tient compte de l'effet du prix dans le marché 1 en retirant les clients du marché 2.

contacts, mais il est aussi possible que les fonctionnaires étrangers se comportent différemment à l'égard du personnel d'un consulat qu'à l'égard d'agents du secteur privé agissant seuls. À propos de la figure 3, il s'agirait du type de services où le coût moyen de la prestation du gouvernement ACG serait inférieur à celui de ses homologues du secteur privé.

Troisièmement, certains types de services fournis par le gouvernement (comme l'aide avec des organismes de réglementation ou des présentations) pourraient compléter d'autres services du secteur privé. La prestation de ce type de services gonflerait la courbe de demande de services des autres fournisseurs du secteur privé, ce qui signifie que le gouvernement devrait se concentrer sur les types de services qui n'évincent pas les intermédiaires du secteur privé, mais plutôt sur ceux qui sont complémentaires.

Information et demande des consommateurs étrangers

Les problèmes d'information peuvent aussi surgir quand il se produit une propagation entre les clients étrangers quant à la qualité ou aux capacités des produits nationaux. Il peu s'agir de consommateurs étrangers qui cherchent des produits finals aussi bien que d'entreprises étrangères qui veulent se procurer des biens et des services intermédiaires d'entreprises nationales. Plusieurs articles ont porté sur cette question.

Mayer (1994) a mis au point un modèle pour étudier l'idée qu'une société peut avoir de la difficulté à s'implanter dans de nouveaux marchés d'exportation parce que les clients potentiels ont des renseignements incomplets sur la qualité de ses produits. Il s'agit d'une variante de l'argument sur la protection pour les industries naissantes. Dans son modèle, les étrangers sont informés progressivement de la qualité des marchandises nationales produites par des concurrents parfaits : la demande étrangère augmente grâce à l'expérience de la consommation de produits nationaux. Puisqu'on suppose que toutes les entreprises nationales produisent la même qualité, on assiste à une externalité dans la mesure où chaque entreprise sous-investit pour permettre aux étrangers de connaître ses produits. Mayer montre que cette situation fournit un argument en faveur de la promo-

tion des exportations. Dans son modèle, une subvention à l'exportation constitue le meilleur instrument, la distorsion se produit à cause de la consommation insuffisante de marchandises nationales par des étrangers et une subvention à l'exportation ciblera cette distorsion. Cependant, d'autres politiques qui favorisent les exportations sont compatibles avec ce cadre. Parmi celles-ci, on peut citer les campagnes publicitaires subventionnées par le gouvernement, les salons professionnels coordonnés par celui-ci et d'autres politiques créatives qui contribuent à accroître la demande étrangère de marchandises intérieures dans le secteur concerné. Dans la plupart des cas, ces programmes n'ont pas besoin d'être permanents, parce qu'une fois que la réputation nationale de la qualité dans les industries pertinentes est établie, une promotion plus poussée apporte peu d'avantages.

Pour que cet argument soit valide, deux éléments clés sont nécessaires : l'information des clients doit déplacer la courbe de demande et il doit se produire une propagation par les producteurs nationaux. La nécessité de s'informer limite la classe d'industries, cet argument ne s'appliquerait pas aux produits normalisés vendus sur les marchés au comptant où la qualité est facile à évaluer (bien qu'on puisse rencontrer des problèmes de réputation influant sur la capacité des entreprises nationales à honorer leurs contrats ou à livrer à temps). Le besoin de propagation est important parce que, si la réputation et les effets de l'information sont propres à chaque société, alors les entreprises peuvent investir dans leur propre réputation.

En l'absence d'effets de propagation entre les sociétés, on peut malgré tout assister à des déficiences du marché résultant de l'information asymétrique sur la qualité des produits. Cependant, dans ce cas les incidences politiques sont déterminées par la structure du modèle. Grossman et Horn (1988) partent du principe que les sociétés individuelles peuvent choisir leur propre qualité et peuvent établir leur propre réputation. Il ne se produit aucun effet de propagation de la réputation entre les entreprises et les consommateurs ont des attentes raisonnables. Les subventions réduisent la prospérité dans ce modèle parce qu'elles permettent à une société marginale (ayant une faible

qualité) d'entrer sur le marché, réduisant ainsi la qualité moyenne attendue des produits nationaux. D'autre part, Bagwell et Staiger (1989) ont un modèle qui préconise la sélection adverse (les sociétés ne peuvent pas choisir leur qualité) et montrent qu'une subvention à l'exportation peut permettre aux producteurs de haute qualité de participer dans les cas où ils ne pourraient le faire dans une économie de marché libre. Ils montrent que ce modèle peut accroître la prospérité.

Malgré la conclusion de Bagwell et Staiger, l'argument en faveur du recours à des politiques de promotion de l'exportation quand les réputations sont propres à chaque entreprise a peu de poids. On pourrait élargir les modèles pour permettre aux sociétés de trouver des façons créatives de signaler la qualité de leurs produits, ce qui ne donnerait peut-être pas toujours de bons résultats. Toutefois, puisque ceux-ci sont influencés par la structure du modèle, le gouvernement ressentirait un grand besoin d'information pour déterminer quand et où intervenir. De plus, une fois que nous nous éloignons des problèmes de réputation nationale pour aborder ceux de la réputation de chaque entreprise, on s'aperçoit que le commerce n'ajoute aucun élément spécial. Les nouvelles entreprises nationales rencontreraient des problèmes semblables pour faire connaître la qualité de leurs produits à des clients nationaux, il n'est donc pas évident que des politiques visant les marchés d'exportation soient nécessaires en l'absence de propagation.

En effet, Shy (2000) procède de façon exactement inverse en suggérant qu'une entreprise peut décider d'exporter pour améliorer sa réputation nationale, les consommateurs nationaux peuvent ne pas croire que le produit est de haute qualité tant qu'ils ne voient pas des étrangers l'acheter. Dans son modèle, il est possible de trop investir dans l'exportation. La promotion de l'exportation peut donc réduire la prospérité.

Les effets de propagation revêtent donc une importance cruciale pour l'argument en faveur de la promotion de l'exportation quand la réputation d'un produit est en jeu. Existe-t-il des données qui suggèrent l'existence de telles propagations? Wojick (2001) évalue un modèle de la demande américaine de voitures japonaises et trouve l'existence d'un effet d'information aussi

bien que des effets de propagation de cette information du consommateur par l'intermédiaire des fabricants, ce qui confirme de façon empirique l'argument de Mayer. D'autres données sont fournies par Rodrik (1988) qui note que les avantages de telles politiques varient avec le niveau de concentration de l'industrie. Rodrik compare la Corée et Taïwan et indique que la structure industrielle plus concentrée de la Corée a permis à ses entreprises d'internaliser l'investissement initial dans la réputation (en vendant à bas prix pour inciter la consommation et l'information étrangères) beaucoup plus que les sociétés fonctionnant dans la structure industrielle plus compétitive de Taïwan. Cette situation a abouti à une gamme de produits différente, la Corée ayant tendance à remporter plus de succès dans les produits qui dépendent davantage de leur réputation pour réussir.

Même si la propagation en matière de réputation joue un rôle important, il existe d'autres façons dont le marché peut réagir pour résoudre au moins partiellement le problème de l'information. Des détaillants étrangers et d'autres intermédiaires sont motivés pour chercher de nouvelles sources de produits de haute qualité vendus à des prix concurrentiels. Des grands détaillants étrangers peuvent déterminer la qualité de produits en investissant dans la recherche, les essais et leurs propres réseaux d'information. Quand ils trouvent des produits de qualité acceptable, ils peuvent utiliser leur propre réputation pour créer un marché pour eux. L'étude de Biglaiser (1993) sur les intermédiaires comme garants de la qualité suggère que les détaillants étrangers qui se font concurrence, chacun ayant une réputation établie, pourraient contribuer largement à régler une grande partie du problème de propagation de l'information. Celui-ci peut néanmoins persister pour les produits où le coût aux consommateurs est haut (comme les automobiles), particulièrement dans les cas où il faudra peut-être du temps pour que la qualité devienne apparente (comme dans les cas où la fiabilité à long terme du produit importe).

Lorsqu'on pense à la version de Mayer de l'argument concernant l'industrie naissante, on songe habituellement aux pays en développement, à savoir que les pays qui étaient auparavant connus surtout pour la fabrication de produits primaires

ou de produits manufacturés de basse qualité essayent de passer à l'exportation de produits de haute qualité. Par conséquent, on ne s'attendrait pas à ce que cet argument s'applique à la plupart des secteurs dans les pays de l'OCDE.

Cependant, il existe quelques secteurs où la propagation au niveau national est importante, même dans les pays à revenu élevé. Le vin en est un exemple, la perception qu'ont les consommateurs des vins de divers pays et régions influe sur la demande générale des différentes variétés de vins d'un même secteur.[8] Il s'agit d'effets de propagation, une bonne bouteille de vin d'un pays donné encourage les consommateurs à essayer d'autres variétés de ce pays et quelques choix désagréables d'un autre pays peuvent les décourager d'essayer des échantillons des différents producteurs de ce pays. De plus, le vin est relativement cher, il y en a un grand choix et la qualité ne peut être déterminée qu'en consommant le produit, il faut ouvrir la bouteille pour la goûter. L'information a donc un grand effet sur demande.

Les associations industrielles peuvent régler ces problèmes dans une certaine mesure, les établissements vinicoles peuvent mettre en commun leurs ressources pour commercialiser leurs produits, organiser des salons professionnels et se lancer dans d'autres activités collectives de commercialisation. Toutefois, à cause de l'effet de propagation dans les réputations, on rencontre un problème de resquilleurs, ceux qui ne contribuent pas peuvent quand même gagner quelque chose d'une meilleure réputation nationale pour la qualité ou le style acquise par d'autres sociétés. En conséquence, les associations industrielles risquent de ne pas pouvoir résoudre entièrement le problème de propagation, ce qui laisse potentiellement un rôle aux gouvernements qui peuvent aider à promouvoir l'exportation.

---

[8] Pour la théorie, voir Tirole (1996) qui élabore un modèle dans lequel des agents rationnels basent leurs évaluations de la qualité sur l'information qu'ils possèdent sur un groupe de référence et pas seulement sur les agents de ce groupe pris individuellement. Pour la preuve que les réputations nationales et régionales influent sur la demande de vin, voir Roberts et Reagans (2003), Schamel et Anderson (2003) et Schamel (2006).

L'éducation et les services médicaux sont d'autres exemples possibles où la réputation nationale de la qualité des services fournis peut influer sur la demande internationale. Les gouvernements nationaux jouent déjà un rôle en établissant des normes ou en certifiant la qualité, et par conséquent, si le niveau de qualité n'est pas connu des étrangers, il est probable qu'il se produise des effets de propagation dans ces institutions qui exportent avec succès leurs services dans ces domaines.

Enfin, le tourisme est une industrie où il existe manifestement des effets de propagation qui influencent la demande étrangère. Les touristes consomment une foule de produits et de services fournis par divers fournisseurs, on assiste donc à des effets de propagation dans les sociétés lorsqu'on cherche à attirer les touristes étrangers. Si un hôtel réussit à attirer un touriste à une destination particulière, celui-ci consommera des aliments, des divertissements et divers autres produits et services d'une variété de sociétés à cet endroit. Ainsi, les avantages d'attirer un touriste à une destination sont partagés par beaucoup de sociétés. Par conséquent, le secteur privé risque de sous-investir dans la promotion du tourisme, ce qui peut mener à un argument en faveur des campagnes de promotion du tourisme parrainées par le gouvernement.

Déficiences du marché et politiques du gouvernement : résumé

La rubrique précédente a déterminé plusieurs sources potentielles de déficience du marché et, dans chaque cas, a indiqué certaines des incidences de la politique. Dans cette rubrique, je rassemble ces arguments différents et récapitule leurs répercussions sur la politique de promotion de l'exportation et de l'investissement.

Deux sources principales de déficience du marché sont à la base de l'argument en faveur de l'intervention du gouvernement dans la promotion de l'exportation ou de l'investissement : la propagation de l'information et les problèmes résultant des asymétries de celle-ci.

On compte trois types différents de propagation de l'information. Premièrement, il existe le problème de l'intérêt public associé à l'information générale concernant des questions comme les débouchés, la façon d'aborder le processus de réglementation étranger ou la manière dont fonctionnent les réseaux de distribution. À cause du problème d'intérêt public, une telle information peut ne pas être fournie suffisamment sur le marché, ce qui fournit un argument en faveur de la participation du gouvernement à la communication de l'information.

Un deuxième type de propagation de l'information est produit par les effets de démonstration résultant de l'intervention des sociétés qui essayent de commencer à exporter ou à investir sur les marchés étrangers. Si on ne sait pas quelles stratégies vont être efficaces et quels marchés seront propices à l'exportation ou à l'investissement, alors il est nécessaire que les sociétés expérimentent et essayent différentes stratégies. Parce que les entreprises tireront un enseignement des efforts des autres, les avantages de cette activité ne seront pas tous internalisés et on prévoit donc que trop peu de sociétés essayeront de s'implanter sur trop peu de marchés.

Ce deuxième problème de propagation ne peut pas être résolu simplement en faisant en sorte que le gouvernement ou les intermédiaires fournissent plus d'information aux sociétés, celle-ci peut seulement être produite si plus de sociétés essayent d'exporter et d'investir dans les pays étrangers. L'objectif clé en matière de politiques serait donc d'augmenter les motivations pour que les sociétés pénètrent de nouveaux marchés. Ce type de propagation fournit la base de l'activité de promotion de l'exportation et de l'investissement qui est expressément conçue pour encourager davantage de sociétés à entrer dans de nouveaux marchés. Cette démarche peut comprendre une gamme d'activités, comme la prestation de services d'information adaptés à chaque entreprise, la facilitation des salons professionnels et tous les autres types d'aide qui encourageraient plus de sociétés à se tourner vers le commerce extérieur. Il ne s'agit pas d'un argument pour augmenter le flux d'exportations ou d'investis-

sement en soi, mais l'objectif consiste plutôt à encourager les sociétés à essayer de nouvelles idées, de nouveaux marchés et de nouvelles stratégies parce que la propagation de l'information se produit quand on apprend ce qui fonctionne ou non.

Cet argument présente deux ou trois points faibles, ce qui suggère qu'il faut l'appliquer avec prudence, le premier concerne le fait que la preuve empirique sur l'ampleur et l'importance de cet effet de propagation est limitée et ambivalente, ainsi certaines études ont déterminé des propagations et d'autres pas. Le deuxième porte sur le fait que l'argument selon lequel les sociétés n'expérimentent pas assez de nouvelles stratégies et de nouveaux marchés s'applique aussi aux activités sur le marché intérieur. Une politique qui incite trop à exporter et à investir à l'étranger risque de soustraire trop de ressources à la production pour les consommateurs nationaux.

Un troisième type de propagation de l'information résulte des externalités qui influent sur la demande étrangère de produits et de services d'un pays particulier. Il se produit quand 1) on assiste à une propagation dans la réputation pour la qualité des produits, c'est-à-dire la qualité des produits d'un pays particulier est difficile à mesurer et il règne une étroite corrélation entre les sociétés de sorte que la bonne ou la mauvaise réputation d'une seule entreprise peut nuire à la demande de produits d'autres sociétés de ce pays ou quand 2) il existe des liens dans la demande, comme pour le tourisme, où la publicité d'une société pour attirer les touristes apportera des clients aux autres sociétés dans la même région. Certains de ces effets de propagation seront internalisés par les intermédiaires qui sont motivés pour trouver des produits de haute qualité à vendre sur leurs marchés locaux. Cependant, dans certains secteurs (comme le vin, le tourisme et l'éducation), la déficience du marché résultant des externalités de la demande va probablement persister et cette situation peut justifier dans une certaine mesure l'appui du gouvernement aux efforts de commercialisation. Les politiques comme l'appui aux salons professionnels et les efforts de publicité et de promotion permettraient de régler les externalités.

Asymétrie de l'information

L'autre catégorie de problèmes de l'information causant des efficiences du marché résulte de problèmes d'information propres aux différentes entreprises où il existe des asymétries ou des économies d'échelle en matière d'information. Ces problèmes découlent du besoin d'une société de chercher des partenaires, des distributeurs et des fournisseurs ainsi que des difficultés à déterminer la qualité des services pour lesquels elle essaye de passer des marchés. La preuve que les réseaux sociaux influent sur les flux et la structure du commerce montre que ces problèmes d'information sont pertinents sur le plan empirique.

Les intermédiaires sont une réponse du marché à ces types de problèmes. Les études montrent comment ceux-ci peuvent accroître l'efficacité, mais aussi que le premier meilleur résultat a peu de chances d'être atteint pour diverses raisons, y compris l'étroitesse du marché, les problèmes de ralentissement, les externalités des réseaux et les asymétries de l'information sur la qualité des intermédiaires eux-mêmes. Il existe relativement peu de données empiriques prouvant que les intermédiaires réussissent à faciliter le commerce international. On s'attendrait à ce que le marché pour les intermédiaires soit beaucoup plus développé dans certains secteurs et pays que dans d'autres; cependant cette question demeure aussi un sujet pour une recherche future.

L'argument en faveur d'un appui adapté à chaque société que fournirait le gouvernement pour répondre à ces questions d'information asymétrique est très peu convaincant parce que les données permettant de déterminer l'efficacité du marché des intermédiaires sont rares. La prestation de services par le gouvernement risque d'évincer les intermédiaires du secteur privé. En même temps, la politique pourrait jouer un rôle pour aider les sociétés à trouver des intermédiaires appropriés et à transmettre l'information sur la qualité et la réputation des divers services d'intermédiaires. Le personnel des consulats du gouvernement peut jouir d'un avantage comparatif dans la prestation de certains types de services d'intermédiaires (comme dans les relations avec les représentants étrangers); en pareils cas, la

prestation par le gouvernement de tels services est justifiée (selon le principe du recouvrement des coûts).

Incidences d'autres politiques

D'autres politiques subtiles à plus long terme s'ajoutant à celles discutées précédemment pourraient aussi aider à remédier aux déficiences du marché résultant des problèmes d'information. Les données selon lesquelles les liens ethniques, l'immigration et les indicateurs de communication (comme les appels téléphoniques et les journaux) ont de l'importance pour le commerce suggèrent que les politiques qui contribuent à promouvoir les flux d'information entre le Canada et ses partenaires commerciaux actuels et potentiels méritent d'être étudiées.

Les types de politique pertinents pourraient être assez variés. Par exemple :

- favoriser les échanges en matière d'enseignement dans le cadre desquels des étudiants canadiens passent du temps à l'étranger et des étudiants étrangers viennent au Canada pour des périodes longues ou courtes;
- promouvoir les cours de langues étrangères;
- faire en sorte qu'il soit plus facile et plus attrayant pour les étudiants de troisième cycle étrangers d'étudier ici, par exemple, en veillant à ce que les conjoints puissent obtenir des permis de travail;
- permettre un accès plus facile aux émissions de télévision étrangère par satellite;
- faciliter un accès fiable et bon marché aux réseaux de l'Internet.

Il est difficile de mesure l'incidence de ces initiatives sur les flux des échanges commerciaux et par conséquent de comparer les avantages et les coûts. Cependant, la plupart des politiques énumérées précédemment apportent bien plus d'avantages que la simple augmentation du commerce. Les étudiants suivent déjà des études à l'étranger et apprennent des langues étrangères dans le cadre d'une éducation générale. L'existence d'avantages potentiels de propagation du commerce ne constitue qu'un facteur de

plus qui peut être l'élément décisif pour augmenter l'appui à de telles activités.

Enfin, bien que cet article ne porte pas sur les obstacles explicites au commerce, il est important de noter que les aspects de l'engagement dans les accords sur le commerce et l'investissement jouent un rôle en influant sur la décision d'une société de faire les investissements de coûts irrécupérables nécessaires pour entrer sur les marchés étrangers. Fernandez et Portes (1998) et d'autres ont soutenu que l'un des avantages des accords commerciaux régionaux résidait dans le fait qu'ils aident à résoudre le problème de non-concordance du temps avec la politique du gouvernement en matière de commerce et d'investissement. Le problème est le suivant : tandis que les gouvernements sont motivés pour attirer l'investissement étranger direct dans leur pays, une fois que les sociétés ont assumé les coûts irrécupérables d'entrée, ils sont incités à changer les politiques pour obtenir des rentes des sociétés étrangères. Le sachant, les entreprises risquent d'être peu disposées à investir. Un accord de commerce régional, particulièrement s'il contient des dispositions concernant le traitement national sur l'investissement, peut constituer un moyen pour un gouvernement de s'engager de façon crédible à traiter les sociétés étrangères de la même manière que les sociétés nationales, ce qui peut augmenter l'investissement et les flux des échanges commerciaux.

Réaction aux activités de promotion de l'exportation et de l'investissement par les gouvernements étrangers

De nombreux gouvernements disposent d'organismes de promotion de l'exportation et de l'investissement, Lederman et autres (2006) ont étudié ces organismes dans 92 pays différents. Est-ce que le fait que des gouvernements étrangers mènent des activités de promotion fournit un autre argument en faveur de la poursuite d'une telle activité?

S'il n'existe pas d'externalités (propagation de l'information), alors l'existence d'activité étrangère visant à promouvoir des exportations ne constitue pas un autre argument pour la promotion de celles-ci. Si on se reporte à nouveau à la figure 1,

on peut voir que les activités de promotion des exportations par des gouvernements étrangers feront régresser la courbe des profits escomptés des exportations des entreprises nationales pE (n) et que le nombre d'équilibre des exportations des sociétés nationales diminuera. Cependant, si nous appliquons la même analyse des effets de la promotion des exportations nationales comme nous avons fait dans notre discussion précédente de la Figure 1, nous obtenons le même résultat : en l'absence de propagations ou d'autres déficiences du marché, l'intervention du gouvernement n'est pas justifiée. Si les sociétés internalisent tous les bénéfices et les coûts d'exportation, les gouvernements ne peuvent pas améliorer les résultats du marché.[9]

S'il existe des propagations de l'information, alors l'activité étrangère peut influencer la réaction optimale du gouvernement national, mais on ne connaît pas l'orientation de la réaction. Reprenons l'argument d'expérimentation en faveur de la promotion de l'exportation ou de l'investissement dont nous avons discuté plus tôt. Selon cet argument, les sociétés tirent un enseignement de l'expérience d'autres qui essayent d'entrer sur les marchés étrangers. Si d'autres gouvernements aident un plus grand nombre de leurs propres sociétés à entrer sur les marchés d'exportation, la base de l'information s'en trouve alors élargie, les sociétés nationales peuvent utiliser l'expérience de leurs concurrents étrangers qui expérimentent avec de nouveaux marchés. Étant donné que le flux de l'information est augmenté par l'octroi de subventions étrangères à l'expérimentation, il est possible que disparaisse l'avantage marginal apporté par les subventions nationales. Par exemple, le fait qu'une société coréenne ait découvert les avantages du Bangladesh comme source d'exportations de textiles a fourni une information dont a bénéficié d'autres exportateurs au Bangladesh et des importateurs du monde entier.

D'autre part, il peut y avoir des avantages à être le premier. Si ces entreprises qui entrent tôt sur de nouveaux marchés obtiennent des avantages à long terme en matière d'information et

---

[9] Panagariya (2000) expose la même idée dans son examen des arguments contre les subventions à l'exportation d'une manière plus générale.

de réseaux simplement parce qu'elles y sont au début, alors l'octroi de subventions étrangères pourrait renforcer l'argument pour des subventions nationales. Pan, Li et Tse (1999) étudient les effets d'une entrée rapide des entreprises étrangères en Chine et constatent que les premiers participants détiennent des parts de marché et des profits plus élevés.

Dans le cas de la propagation de l'information qui influe sur la demande étrangère de consommation concernant les produits et les services des exportateurs ou des investisseurs nationaux (par exemple le vin ou le tourisme, comme nous l'avons vu précédemment, alors la promotion des exportations peut être considérée comme une forme de publicité. Si d'autres gouvernements étrangers commercialisent les produits de leur pays de façon plus dynamique, la demande de produits des exportateurs nationaux pourrait s'en trouver diminuée. La réponse optimale se trouverait dans des études sur la publicité et le marketing, une publicité plus agressive de la part de ses concurrents pourrait exiger un renforcement de la promotion de ses exportations pour conserver la base de connaissances auprès des consommateurs étrangers. Cependant, ce facteur ne s'applique qu'aux cas où on relève une propagation en matière de réputation en ce qui concerne la qualité des produits. Si les entreprises ont leur propre réputation et qu'on n'assiste pas à une propagation en matière de réputation entre les producteurs du même pays, alors les entreprises peuvent internaliser les effets de la promotion étrangère des exportations sur leur demande et réagir efficacement par elles-mêmes.

S'il existe des déficiences dans le marché des intermédiaires et que d'autres pays fournissent de l'information adaptée à chaque entreprise ainsi que d'autre aide ciblée pour entrer sur les marchés étrangers, la réponse optimale du gouvernement national est alors moins claire, en raison des complexités du marché des intermédiaires que nous avons vues plus tôt. Comme nous l'avons noté, l'argument en faveur de la prestation par les gouvernements d'un soutien adapté à chaque entreprise pour surmonter les problèmes liés à une sélection adverse et au risque moral dans les rapports avec les clients, les partenaires et les fournisseurs sur les marchés étrangers est très peu convain-

cant. La possibilité que les gouvernements étrangers entreprennent de telles activités ne change pas la situation.

Devrions-nous nous inquiéter si des gouvernements étrangers fournissent des services de promotion des exportations ou de l'investissement pour aider leurs entreprises à s'établir sur les marchés canadiens? Si les marchés sont concurrentiels, on obtiendra habituellement non seulement de l'efficacité, mais aussi des effets de distribution. Une subvention étrangère explicite ou implicite à l'exportation diminue les coûts d'importations au Canada et augmente le pouvoir d'achat global des Canadiens, mais réduit le revenu réel de ceux qui ont des liens étroits avec les secteurs concurrencés par les importations en question. Une politique étrangère de promotion de l'investissement est aussi efficace et produit des effets de distribution, lesquels sont néanmoins différents, des travailleurs nationaux vont probablement profiter de l'augmentation de la demande de travail, alors que des capitalistes nationaux peuvent souffrir de la concurrence accrue des entreprises étrangères. Comme le pouvoir d'achat global augmente dans les deux cas, il n'est pas pertinent d'utiliser les motifs d'efficacité dans la réaction, le gouvernement pourrait remédier aux effets de distribution de la promotion étrangère à l'aide d'autres instruments (des taxes et des transferts). Les problèmes sont ici semblables à ceux qui sont exposés dans les études, à savoir s'il convient ou non de recourir à des lois de compensation pour répondre aux subventions étrangères à l'exportation.

Si la concurrence est imparfaite, les effets des subventions étrangères à l'exportation sont plus complexes et dépendent de la structure du marché. La question principale est ici semblable à la préoccupation concernant l'établissement de prix artificiellement bas, si la promotion étrangère des exportations a pour effet de transférer les profits dans les ventes nationales d'une entreprise nationale à une entreprise étrangère, l'incidence de la promotion étrangère des exportations sur la prospérité pourrait être négative à cause du déplacement des profits. Dans ce cas, la réaction peut reposer sur des motifs d'efficacité, mais au lieu de fournir un argument en faveur de politiques de promotion nationale en représailles, la réponse appropriée serait de recourir à des lois compensatives.

Études empiriques sur le succès des mécanismes gouvernementaux de promotion des exportations

Les études suggèrent que les programmes de promotion des exportations ou d'aide à celles-ci jouent un rôle dans l'aide aux entreprises pour surmonter certains des problèmes de l'information associés à l'entrée sur de nouveaux marchés. Une question évidente est de savoir si de tels programmes ont réussi à atteindre leurs objectifs. Or, la recherche est limitée à cet égard. Quelques études sur des entreprises et la gestion internationales examinent l'incidence des programmes de promotion des exportations sur le comportement des gestionnaires (voir Diamantopoulos et autres, 1993) et seulement quelques articles ont essayé d'utiliser les données sur les résultats pour évaluer les effets de tels programmes sur les flux des échanges commerciaux.

Coughlin et Cartwright (1987) se penchent sur les dépenses américaines liées à la promotion des exportations au niveau des États en 1980 et constatent que ces dépenses sont positivement liées aux exportations. Ils en déduisent que les programmes de promotion des exportations stimulent vraiment les exportations. Cependant, ils n'utilisent que des données intersectorielles et les dépenses au niveau des États pourraient être attribuées à un autre facteur qui est une cause du succès des exportations. Ils ne sont pas en mesure de contrôler l'hétérogénéité latente. Des problèmes semblables se posent aussi pour une étude de Wilkinson et Brouthers (2000) qui utilisent des données au niveau des États et font la distinction entre les effets des missions commerciales, des salons professionnels et des bureaux étrangers responsables des exportations. Les salons professionnels sont associés à une augmentation des exportations, mais les autres indicateurs ne le sont pas.

Lederman, Olarreaga et Payton (2006) utilisent des données d'enquête sur des agences de promotion des exportations dans divers secteurs de 104 pays développés et en développement pour examiner l'incidence des coûts de promotion des exportations sur le volume de celles-ci. Ils trouvent une forte corrélation positive entre les coûts de promotion des exportations et ces dernières. Ils suivent une approche variable instrumentale

pour examiner les questions d'endogénéité et interpréter leurs résultats, selon lesquels chaque dollar supplémentaire dépensé pour la promotion des exportations génère une augmentation de celles-ci de 40 $, cependant l'effet diminue avec le PIB et le niveau de dépenses.

L'hétérogénéité non observée et l'endogénéité sont les problèmes clés à surmonter dans des études de ce type. Est-ce que les entreprises qui remportent du succès dans les exportations (indépendamment de l'aide publique) sont plus susceptibles de participer à de tels programmes? Est-ce que le recours à ces programmes cause le succès des exportations ou est-ce que celui-ci augmente la demande de services gouvernementaux qui entrent dans cette catégorie?

Bernard et Jensen (2004) utilisent des données recueillies au moyen d'un panel sur des entreprises américaines, ce qui leur permet de contrôler l'hétérogénéité latente. Ils constatent que les coûts au niveau des États sur la promotion des exportations n'ont aucun effet sur la probabilité que des entreprises vont exporter. Cependant, ils notent que leur panel contient des données sur des entreprises relativement grandes, puisque la plupart des organismes de promotion des exportations ont tendance à viser des petites et moyennes entreprises, leur échantillon exclut peut-être les entreprises pour lesquelles de tels programmes sont les plus efficaces. Alvarez (2004) utilise des données au niveau des entreprises et examine l'incidence des programmes d'aide aux exportations du gouvernement chilien sur le succès des exportations. Il établit le modèle de la participation des entreprises à des programmes d'aide publique aux exportations et constate que les salons professionnels et les missions commerciales n'augmentent pas la probabilité du succès des exportations, bien que la participation à des comités d'exportation financés par le gouvernement y soit positivement liée.

Rose (2005) n'étudie pas les programmes de promotion des exportations en soi, mais se demande plutôt si la présence d'ambassades et de consulats (et leur personnel) dans un pays contribue à augmenter les exportations vers ce pays. Il existe un important problème d'endogénéité dans la mesure où si on exporte ou enregistre une plus grande présence du service extérieur dans

un pays avec lequel on entretient de plus importantes relations commerciales, c'est-à-dire que le succès commercial pourrait déterminer la taille de l'effectif du service extérieur et non le contraire. Rose utilise un modèle gravitaire et des données recueillies au moyen d'un panel. Le contrôle des effets fixes pour l'hétérogénéité latente ainsi que les variables instrumentales sont utilisés pour contrôler l'endogénéité. Il conclut que l'établissement d'un consulat semble avoir un faible effet positif sur les exportations vers un pays.

Par conséquent, à ce stade, on dispose de très peu de données empiriques sur l'efficacité des programmes financés par le gouvernement pour promouvoir les exportations. Quoiqu'on dispose de quelques preuves indiquant l'existence d'une corrélation entre le succès des exportations et la présence de ce type de programme, seulement deux ou trois études ont essayé d'aborder la question de la causalité inverse, un domaine intéressant pour la recherche future.

Conclusion

Dans cet article, nous avons examiné les arguments économiques pour des programmes d'aide ou de promotion des exportations et de l'investissement financés par des fonds publics. Nous avons cerné deux sources de déficiences de marché qui pourraient justifier l'intervention du gouvernement dans ce secteur, à savoir la propagation de l'information et les asymétries de celle-ci. Les arguments théoriques en faveur de la promotion des exportations et de l'investissement soutenue par le gouvernement pour réagir à la propagation de l'information, sont assez solides, alors que les données sur l'importance de cette propagation de l'information sont ambivalentes. La recherche plus empirique qui évalue l'ampleur et l'existence d'une telle propagation aiderait à clarifier l'argument en faveur de l'intervention gouvernementale.

L'argument en faveur de la prestation par le gouvernement de services adaptés à chaque entreprise pour remédier à des problèmes d'asymétrie de l'information a peu de poids. Le secteur privé a d'ailleurs des réponses (comme les intermédiaires et

les changements de la structure organisationnelle des entreprises et des coentreprises) à ces problèmes, mais il existe très peu de données sur l'efficacité des réactions axées sur le marché. Or, l'intervention gouvernementale risque d'évincer les intermédiaires du secteur privé.

Comme les études sur ces questions sont encore relativement nouvelles, il reste de nombreux aspects qui ne sont pas connus. On dispose de très peu d'information sur les réactions du secteur privé aux problèmes de l'information associés à l'accès aux marchés étrangers. Il existe des travaux récents sur les intermédiaires, mais il faut les approfondir davantage, surtout ceux portant sur l'étroitesse des marchés et sur l'élaboration endogène des réseaux d'information. Il n'existe presque pas de données empiriques sur l'efficacité de l'aide apportée par les intermédiaires aux entreprises pour surmonter les problèmes d'information quand elles entrent sur de nouveaux marchés. Quelques études essayent d'évaluer l'efficacité des programmes gouvernementaux de promotion des exportations, mais nous avons, jusqu'à présent, très peu de données indiquant si ces programmes parviennent ou non à augmenter vraiment le nombre des entreprises qui réussissent à exporter ou à mettre sur pied de nouvelles initiatives sur les marchés étrangers. Aussi les perspectives de recherche future sont très vastes.

Références

Aitken, Brian, Gordon H. Hanson, et Ann E. Harrison. 1997. « Spillovers, foreign investment and export behaviour. » *Journal of International Economics* 43 : 103-132.

Alvarez E., Roberto. 2004. « Sources of Export Success in Small and Medium-Sized Enterprises: The Impact of Public Programs. » *International Business Review* 13(3) : 383-400.

Anderson, James E. et Eric van Wincoop. 2003. « Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. » *American Economic Review* 93(1) : 170-192.

Antràs, Pol. 2003. « Firms, Contracts, and Trade Structure. » *Quarterly Journal of Economics* 118(4) : 1375-1418.

Antràs, Pol et Elhanan Helpman. 2004. « Global Sourcing. » *Journal of Political Economy* 112(3) : 552-580.

Bagwell, Kyle et Robert W. Staiger. 1989. « The role of export subsidies when product quality is unknown. » *Journal of International Economics* 27(1-2) : 69-89.

Baldwin, Robert E. 1969. « The Case against Infant-Industry Tariff Protection. » *Journal of Political Economy* 77(3) : 295-305.

Baldwin, John R. et Wulong Gu. 2003. « Export-Market Participation and Productivity Performance in Canadian Manufacturing. » *Revue canadienne d'économique* 36(3) : 634-657.

Bernard, Andrew B. et J. Bradford Jensen. 1995. « Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing, 1976-1987. » *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 1995 : 69-119.

Bernard, Andrew B. et J. Bradford Jensen. 1999. « Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both? » *Journal of International Economics* 47(1) : 1-25.

Bernard, Andrew B. et J. Bradford Jensen. 2004. « Why Some Firms Export. » *Review of Economics and Statistics* 86(2) : 561-569.

Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen et Peter K. Schott. 2005. « Importers, Exporters, and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods. » *NBER Working Paper* n° 11404, juin 2005.

Biglaiser, Gary. 1993. « Middlemen as Experts. » *Rand Journal of Economics* 24(2) : 212-223.

Biglaiser, Gary et James W. Friedman. 1994. « Middlemen as guarantors of quality. » *International Journal of Industrial Organization* 12(4) : 509-531.

Blackorby, Charles et David Donaldson. 1988. « Cash versus Kind, Self-Selection, and Efficient Transfers. » *American Economic Review* 78(4) : 691-700.

Bond, Eric W. 2006. « Transportation Infrastructure Investments and Trade Liberalization. » *The Japanese Economic Review* 57(4) : 483–500.

Bougheas, Spiros, Panicos O. Demetriades et Edgar L.W. Morgenroth. 2003. « International aspects of public infrastructure investment. » *Revue canadienne d'économique* 36(4) : 884–910.

Buch, Charles M. 2005. « Distance and International Banking. » Review *of International Economics* 13(4) : 787-804.

Clarke, George R. G. et Scott J. Wallsten. 2006. « Has the Internet Increased Trade? Developed and Developing Country Evidence. » *Economic Inquiry* 44(3) : 465–484.

Clerides, Sofronis K., Saul Lach et James R. Tybout. 1998. « Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. » *The Quarterly Journal of Economics* 113(3) : 903-947.

Combes, Pierre-Philippe, Miren Lafourcade et Thierry Mayer. 2005. « The trade-creating effects of business and social networks: evidence from France. » *Journal of International Economics* 66(1) : 1-29.

Coughlin, Cletus C. et Phillip A. Cartwright. 1987. « An examination of state foreign export promotion and manufacturing exports. » *Journal of Regional Science* 27(3) : 439–449.

Curtis, John M. et Shenjie Chen. 2003. « Trade costs and changes in Canada's trade pattern. » *The World Economy* 26(7) : 975-991.

Diamantopoulos, Adamantios, Bodo B. Schlegelmilch et K.Y. Katy Tse. « Understanding the Role of Export Marketing Assistance: Empirical Evidence and Research Needs. » *European Journal of Marketing* 27(4) : 5-18.

Disdier, Anne-Celia et Keith Head. 2008. « The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade. » *Review of Economics and Statistics* 90(1): 37-48.

Dollar, David, Mary Hallward-Driemeier et Taye Mengistae. 2003. « Investment Climate, Infrastructure and Trade: A Comparison of Latin America and Asia. » Banque mondiale : Washington.

Eaton, Jonathan, Samuel S. Kortum et Francis Kramarz. 2004. « Dissecting Trade: Firms, Industries, and Export Destinations. » *American Economic Review* 94(2) : 150-154.

Fernández, Raquel et Jonathan Portes 1998. « Returns to Regionalism: An Analysis of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements. » *The World Bank Economic Review* 12(2): 197-220.

Fink, Carsten, Aaditya Mattoo et Ileana Cristina Neagu. 2002. « Trade in International Maritime Services: How Much Does Policy Matter? » *The World Bank Economic Review* 16(1) : 81-108.

Freund, Caroline L. et Diana Weinhold. 2004. « The effect of the Internet on international trade. » *Journal of International Economics* 62(1) : 171-189.

Girma, Sourafel et Zhihao Yu, 2002. « The Link between Immigration and Trade: Evidence from the U.K." *Review of World Economics* 138(1) : 115-130.

Gould, David M. 1994. « Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade Flows. » *Review of Economics and Statistics* 76 (2) : 302-316.

Greif, Avner. 1989. « Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders. » *Journal of Economic History* 49(4) : 857-882.

Greif, Avner. 1993. « Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. » *American Economic Review* 83(3) : 525–548.

Greenaway, David et Richard Kneller. 2003. « Exporting, Productivity and Agglomeration: A Difference in Difference Analysis of Matched Firms. » Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy *GEP Research Paper* 2003/45.

Greenaway, David et Richard Kneller. 2007. « Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment. » *Economic Journal* 117 (517) : F134-F161.

Grossman, Gene M. et Elhanan Helpman. 2002. « Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium. » *Quarterly Journal of Economics* 117(1) : 85-120.

Grossman, Gene M. et Henrik Horn. 1988. « Infant-industry protection reconsidered: the case of informational barriers to entry. » *Quarterly Journal of Economics* 103(4) : 767-787.

Hanson, Gordon H. 2001. « Should Countries Promote Foreign Direct Investment? » Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, G-24 Séries des documents de discussion, no 9.

Hausmann, Ricardo et Dani Rodrik. 2003. « Economic Development as Self-Discovery. » *Journal of Development Economics* 72(2) : 603-633

Hausmann, Ricardo, Jason Hwang et Dani Rodrik. 2007. « What You Export Matters. » *Journal of Economic Growth* 12(1) : 1-25.

Hillberry, Russell et David Hummels. 2005. « Trade Responses to Geographic Frictions: A Decomposition Using Micro-Data. » *NBER Working Paper* 11339, mai 2005.

Hoff, Karla. 1997. « Bayesian Learning in an Infant Industry Model. » *Journal of International Economics* 43(3) : 409-436.

Hummels, David, Jun Ishii et Kei-Mu Yi. 2001. « The nature and growth of vertical specialization in world trade. » *Journal of International Economics* 54(1) : 75-96.

Johri, Alok et John Leach. 2002. « Middlemen and the Allocation of Heterogeneous Goods. » *International Economic Review* 43(2) : 347-362.

Krugman, Paul et Anthony J. Venables. 1995. « Globalization and the Inequality of Nations. » *Quarterly Journal of Economics* 110(4) : 857-880.

Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga et Lucy Payton. 2007. « Export promotion agencies: What works and what doesn't? » *World Bank Policy Research Working Paper* 4044, mars 2007.

Levchenko, Andrei A. 2004. « Institutional Quality and International Trade. » Document de travail du FMI WP/04/231.

Limão, Nuno et Anthony J. Venables. 2001. « Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade. » *World Bank Economic Review* 15(3) : 451-79.

McCallum, John. 1995. « National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns. » *American Economic Review* 85(3) : 615-623.

McLaren, John. 2000. « Globalization and Vertical Structure. » *American Economic Review* 90(5) : 1239-1254

McLaren, John. 1999. « Supplier Relations and the Market Context: A Theory of Handshakes. » *Journal of International Economics* 48(1) : 121-138.

Micco, Alejandro et Tomas Serebrisky. 2004. « Infrastructure, competition regimes, and air transport costs: cross-country evidence. » *World Bank Policy Research Working Paper* 3355.

Millimet, Daniel L. et Thomas Osang. 2007. « Do state borders matter for U.S. intranational trade? The role of history and internal migration. » *Revue canadienne d'économique* 40(1) : 93-126.

Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer et Robert W. Vishny. 1989. « Industrialization and the Big Push. » *Journal of Political Economy* 97(5) : 1003-1026.

Nicita, Alessandro et Marcelo Olarreaga. 1999. « Exports and information spillovers. » *World Bank Policy Research Working Paper* n° 2474.

Nunn, Nathan. 2007. « Relationship-Specificity, Incomplete Contracts and the Pattern of Trade. » *Quarterly Journal of Economics* 122(2) : 569-600.

Pan, Yigang, Shaomin Li et David K Tse. 1999. « The Impact of Order and Mode of Market Entry on Profitability and Market Share. » *Journal of International Business Studies*, 30(1) : 81-103.

Panagariya, Arvind. 2000. « Evaluating the case for export subsidies. » *World Bank Policy Research Working Paper* n° 2276, janvier 2000.

Portes, Richard et Hélène Rey. 2005. « The Determinants of Cross-Border Equity Flows. » *Journal of International Economics* 65(2) : 269-296.

Rauch, James E. 1999. « Networks versus Markets in International Trade. » *Journal of International Economics* 48(1) : 7-35.

Rauch, James E. 2001. « Business and Social Networks in International Trade. » *Journal of Economic Literature* 39(4) : 1177-1203.

Rauch, James E. et Vitor Trindade. 2002. « Ethnic Chinese Networks in International Trade. » *Review of Economics and Statistics* 84(1) : 116-130.

Rauch, James E. et Joel Watson. 2004. « Network intermediaries in International Trade. » *Journal of Economics and Management Strategy* 13(1) : 69-93.

Roberts, Mark J. et James R. Tybout. 1997. « The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs. » *American Economic Review* 87(4) : 545-564.

Roberts, Peter W. et Ray Reagans. 2003. « Exposure, Attention and Price-Quality Relationships for New World Wines in the US Market, 1987-2001. » polycopié.

Rock, Marilyn. 2001. « Globalisation and Bangladesh: The case of export-oriented garment manufacture. » *South Asia: Journal of South Asian Studies* 24(1) : 201-225.

Rodrik, Dani. 1988. « Industrial Organization and Product Quality: Evidence from South Korean and Taiwanese Exports. » *NBER Working Paper* n° 2722, septembre 1988.

Rodrik, Dani. 1996. « Coordination failures and government policy: A model with applications to East Asia and Eastern Europe. » *Journal of International Economics* 40(1) : 1-22.

Rodrik, Dani. 2004. « Industrial Policy for the Twenty-First Century. » n° RWP04-047, novembre 2004.

Rubinstein, Ariel et Asher Wolinsky. 1987. « Middlemen. » *Quarterly Journal of Economics* 102(3) : 581-594.

Schamel, Günter. 2006. « Geography versus brands in a global wine market. » *Agribusiness* 22(3) : 363-374.

Schamel, Günter et Kym Anderson. 2003. « Wine Quality and Varietal, Regional and Winery Reputations: Hedonic Prices for Australia and New Zealand. » *Economic Record* 79(246) : 357–369.

Shevchenko, Andrei. 2004. « Middlemen. » *International Economic Review* 45(1) : 1–24.

Shilpi, Forhad et Emran, M. Shahe. 2002. « Marketing Externalities and Market Development. » *World Bank Policy Research Working Paper* No. 2839.

Shy, Oz. 2000. « Exporting as a Signal for Product Quality. » *Economica* 67(265) : 79–90.

Schroder, Philipp J.H., Harald Trabold, et Parvati Trübswetter. 2005. « Intermediation in Foreign Trade: When Do Exporters Rely on Intermediaries? » *Applied Economics Quarterly* 51(3) : 267-288.

Spencer, Barbara J. 2005. « International outsourcing and incomplete contracts. » *Revue canadienne d'économique* 38(4) : 1107-1135.

Spulber, Daniel F. 1996. « Market Microstructure and Intermediation. » *Journal of Economic Perspectives* 10(3) : 135-152.

Tirole, Jean. 1996. « A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality. » *Review of Economic Studies* 63(1) : 1-22.

Wagner, Joachim. 2007. « Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data. » *World Economy* 30(1) : 60-82.

Wilkinson, Timothy J. et Lance Eliot Brouthers. 2000. « An Evaluation of State Sponsored Promotion Programs. » *Journal of Business Research* 47(3) : 229–236.

Wolf, Holger C. « Intranational Home Bias in Trade. » *Review of Economics and Statistics* 82(4) : 555-563.

Yi, Kei-Mu. 2003. « Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade? » *Journal of Political Economy* 111(1) : 52-102.

Modèles d'intégration des services commerciaux : Pratiques exemplaires en matière de financement du commerce électronique

Peter Cowan et Gilles Morin*

Résumé

L'émergence des chaînes de valeur mondiales (CVM) et l'utilisation croissante de techniques électroniques de gestion des chaînes d'approvisionnement dans le secteur privé présentent à la fois des défis et des débouchés pour les systèmes de facilitation du commerce et les organismes de promotion des échanges commerciaux (OPEC) traditionnels. La présente étude met en relief les possibilités dont peuvent se prévaloir les OPEC pour intégrer leurs activités conventionnelles de développement du commerce (activités de soutien à la vente) à leurs fonctions de gestion du commerce en aval (services après-vente) au moyen de plateformes électroniques. Elle fait aussi ressortir comment l'intégration du financement des transactions commerciales à de telles plateformes électroniques contribue à diminuer les risques habituels de non-paiement et à accélérer les flux de trésorerie au

* Peter Cowan est conseiller principal, Gestion du commerce mondial, à Exportation et développement Canada. Gilles Morin est vice-président, Gestion du commerce mondial, à Exportation et développement Canada. Pour élaborer ce rapport, les auteurs ont été secondés par Sabina Ouimet-Storrs, William Ralston et Emma Fisher, adjoints de recherche. Ce rapport se fonde sur un rapport de recherche (TP 01/2006T) préparé pour le groupe de travail de l'APEC sur la promotion du commerce en 2007. Contact : Peter Cowan, Centre d'innovation sur la gestion du commerce mondial, Exportation et développement Canada, 151, rue O'Connor, Ottawa, Canada, K1A 1K3. Tél. : 1-613-598-2961. Courriel : pcowan@edc.ca. Les opinions exprimées dans le présent rapport sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement celles d'Exportation et développement Canada ou d'Affaires étrangères et Commerce international Canada.

sein des chaînes d'approvisionnement. Elle met également en lumière les possibilités de tirer parti des technologies de l'information et des communications (TIC) pour faciliter l'internationalisation des petites et moyennes entreprises (PME). L'étude donne à penser que, en raison de divers problèmes empêchant les réseaux de facilitation du commerce de prendre une ampleur suffisante, conjugués à d'autres facteurs externes, il existe un risque de sous-investissement du secteur privé dans les systèmes de facilitation du commerce. Dans la mesure où des tierces parties neutres jouant le rôle de parrains peuvent surmonter ou aplanir certains de ces problèmes, la participation du gouvernement peut être envisagée, surtout si les PME doivent en être les premiers bénéficiaires et profiter d'un accès accru aux marchés internationaux.

Introduction

L'économie mondiale moderne est caractérisée par une interdépendance croissante des marchés géographiques, des chaînes d'approvisionnement industrielles et des systèmes et services de facilitation du commerce. Cette intégration fonctionnelle de plus en plus étroite au sein de l'économie mondiale s'appuie sur « des capacités industrielles en rapide augmentation au sein des pays en développement, des capacités qui sont l'apanage aussi bien des entreprises locales que des sociétés affiliées d'entreprises multinationales, ainsi que sur de nouvelles approches électroniques qui permettent d'intégrer en temps réel des activités effectuées à distance. [...] En conséquence, des débouchés se sont ouverts pour permettre aux entreprises de participer à l'économie mondiale – en tant qu'acheteur, fournisseur, vendeur, distributeur, entrepreneur et fournisseur de services – d'une manière qui n'était pas envisageable il y a seulement quelques années.[1] » [trad.]

De nombreuses enseignes réputées du secteur privé telles que Dell, Acer et Wal-Mart, ainsi que des noms moins connus tels que Brooks Sports, Burton Snowboard, Columbia Sports, Golden Chang et Grupo Bimbo, ont activement suivi ce mou-

[1] Sturgeon (2006); à la page 35.

vement. Ainsi, pour de nombreuses entreprises, la gestion des chaînes d'approvisionnement à l'aide d'outils technologiques n'est plus une caractéristique optionnelle de leur modèle organisationnel; au contraire, elle est devenue une composante de base qui influence leurs modes de fonctionnement et de fabrication.

Cette tendance nouvelle représente un défi pour les organismes de promotion des échanges commerciaux (OPEC). Comme le Centre du commerce international l'a récemment fait remarquer : « Les institutions d'appui au commerce doivent [...] continuellement justifier leur existence et leur droit à demander de rares ressources. Cela n'est possible que si elles demeurent pertinentes, offrent les services requis à leurs clients exportateurs et s'efforcent de fournir les meilleurs services à un prix concurrentiel.[2] » [trad.] Certains OPEC, et leurs organismes connexes de facilitation du commerce, ont pris ce virage. On peut notamment citer le Korea Trade Network (KTNet), le Digital Trade and Transportation Network (DTTN) de Hong Kong, ainsi que l'organisme mexicain Nacional Financiera (Nafinsa).

Le présent rapport présente des arguments généraux expliquant pourquoi les OPEC doivent élargir la portée traditionnelle de leurs activités de promotion du commerce et relever le défi de faciliter le commerce d'intégration [3] à l'ère d'Internet. Il se fonde sur une étude d'entreprises solidement implantées et faisant figure de chefs de file dans le domaine des services commerciaux intégrés, et particulièrement les services électroniques de financement des transactions commerciales. Les observations issues de l'enquête s'inscrivent dans un cadre conceptuel visant à en faciliter l'analyse, afin que l'on puisse en tirer des suggestions et des recommandations opérationnelles à l'intention des OPEC et cerner les domaines où il serait utile de réaliser des travaux de recherche plus approfondis et détaillés.

---

[2] Centre du commerce international, CNUCED/OMC (2004).

[3] La terminologie/modèle « le commerce d'intégration » a été décrit par Exportation et développement Canada (EDC) dans diverses publications et dans des Plans de la Société successifs d'EDC. Voir par exemple EDC, *Aller au devant des besoins, produire des résultats : EDC dans un contexte commercial en évolution*, mémoire dans le cadre de l'examen de la Loi sur le développement des exportations, mai 2008.

Contexte et méthodologie

Fonctions et institutions de facilitation du commerce

Les diverses fonctions et les différents services qui font partie de la facilitation du commerce peuvent être commodément répartis en deux groupes, selon que ces derniers sont fournis avant la vente (services de première ligne ou services en amont) ou après la vente (exécution de la commande ou services en aval) :

a) Les activités relatives au développement du commerce mondial (DCM) soutiennent le volet frontal du développement des opérations. Elles comprennent :
   - les systèmes de marché électronique, notamment les portails et échantillons commerciaux, les foires commerciales virtuelles et les catalogues électroniques.
   - les missions d'exportateurs et d'importateurs;
   - la création d'une image nationale (p. ex., publicité, activités promotionnelles, défense des intérêts);
   - des services de soutien aux exportations adaptés à l'entreprise (p. ex., formation des exportateurs, assistance technique, renforcement des capacités);
   - la fourniture de renseignements commerciaux, d'études de marché et de publications (notamment des renseignements sur un secteur en général ou sur une entreprise en particulier[4]) ainsi que la recherche de contacts qualifiés;
   - les services juridiques et contractuels;
   - les services de gestion des relations avec la clientèle (GRC).

b) Les activités relatives à la gestion du commerce mondial (GCM) soutiennent quant à elles l'étape de l'exécution des opérations[5], notamment :

---

[4] Voir par exemple Lederman et al. (2007).

[5] Un grand nombre de ces activités sont souvent associées à la gestion de la chaîne logistique, qui se limite généralement aux aspects des chaînes de valeur liés aux biens et à l'information. La GCM confère une importance égale au volet financier dans la chaîne de valeur et renforce l'intégration des trois éléments, ce qui se retrouve rarement dans les documents sur la gestion de la chaîne logistique.

- le mouvement matériel des biens (p. ex., l'approvisionnement, l'achat, le suivi);
- la gestion des flux d'information (p. ex., les bons de commande, les documents d'expédition, y compris les documents de commerce électronique, l'homologation, la conformité aux règlements et les procédures douanières);
- la prestation de services financiers liés aux chaînes d'approvisionnement (lettres de crédit, financement électronique, systèmes de paiement, etc.).

Des entités très diverses exercent ces activités de DCM/GCM, notamment :

- les organismes de crédit à l'exportation (privés et publics);
- les conseils commerciaux du secteur privé, les organismes de services commerciaux et les centres d'activités sectoriels;
- les organismes gouvernementaux spécialisés dans la promotion du commerce, notamment les marchés virtuels du gouvernement;
- les institutions financières, notamment les banques de développement, les banques spécialisées dans le commerce international et les banques commerciales;
- les organisations internationales spécialisées dans le commerce, telles que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) par son Réseau mondial de pôles commerciaux ou GTPNet;
- de grands fournisseurs et acheteurs.

En outre, les entreprises de logistique et les fournisseurs de technologies de l'information jouent un rôle important pour faciliter les échanges.

Par le passé, les recoupements des activités étaient rares entre les organismes s'occupant du DCM, tels que les organismes conventionnels de promotion des échanges, et les organisations actives dans le domaine de la GCM, comme les fournisseurs de services logistiques. Toutefois, des liens sont maintenant en train de se forger. Parmi les premiers exemples, mentionnons la collaboration entre la Export Import Bank des États-Unis et la société de services logistiques UPS, les liens établis entre la Nafinsa du Mexique et les chaînes d'approvisionnement nationales, ainsi que

les efforts de la Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA – organisme coréen de promotion du commerce et de l'investissement) pour intégrer à ses activités de promotion du commerce des services dispensés plus en aval, tels que la négociation de contrats et la résolution des différends.

Facteurs contribuant à remodeler le cadre de facilitation du commerce

Trois grands facteurs ont facilité et motivé l'établissement de liens entre les activités en amont (DCM) et en aval (GCM) de la facilitation du commerce, soit l'importance croissante des chaînes de valeur mondiales, l'apparition de plateformes électroniques de prestation de services et les nouveaux modes de financement électronique qui en découlent.

Importance croissante des chaînes de valeur mondiales (CVM)

Comme l'indiquait une récente étude du Conference Board du Canada :

> « Plutôt que de produire quelque chose de A à Z dans un seul pays, les entreprises utilisent de plus en plus des intrants provenant de deux pays, si ce n'est plus, pour produire un bien unique ou fournir un service. La baisse des droits de douane, des coûts de transport et des coûts de communication, associée aux avancées technologiques, ont permis de découper la production en de plus petites tranches, et rendu cette possibilité très attrayante. Les entreprises produisent ou achètent ensuite chaque intrant, par exemple des biens tels que des pièces électroniques ou des services d'ingénierie, de l'endroit où il pourra être fabriqué ou fourni le plus efficacement. Ces dernières années, les exportations et les intrants importés qui entrent dans leur composition ont augmenté de concert, accroissant la part occupée par les composantes dans le total des échanges. On constate également une augmentation importante de l'investissement étranger direct et des ventes à l'étranger de sociétés affiliées étrangères. Prises ensemble, ces tendances nouvelles témoignent de manière pro-

bante d'un changement d'optique qui privilégie de plus en plus les chaînes de valeur mondiales ou régionales, plutôt que strictement nationales.[6] » [trad.]

L'avènement du commerce d'intégration crée de nouveaux défis et de nouveaux débouchés pour les entreprises participant au commerce international et, en même temps, pour les institutions vouées à faciliter le commerce international.

La participation aux CVM est particulièrement importante pour les PME. Cette participation permet aux petits et moyens fournisseurs « d'accéder à des marchés mondiaux à un coût moindre que celui qu'assument habituellement les petits producteurs particuliers, en raison de la fonction d'intermédiation qui est assurée par l'entrepreneur »[7] [trad.] En outre, « la diffusion de processus d'apprentissage parmi les partenaires de chaîne de valeur mondiale entraîne une propagation des connaissances et stimule l'amélioration du capital humain et technologique »[8]. [trad.] Les PME qui réussissent à s'intégrer dans plusieurs chaînes d'approvisionnement réalisent des économies d'échelle sous l'effet de leur spécialisation accrue, ce qui contribue à augmenter leur stabilité et à améliorer leur rendement financier. Seul inconvénient, la capacité d'exercer des activités à l'échelle internationale et de participer à des CVM dépend de l'étendue des activités d'une entreprise, de ses ressources en capital, de ses ressources humaines et de son leadership, des atouts qui font défaut à de nombreuses PME.

Par ailleurs, les PME qui participent aux CVM sont souvent des intervenants de faible valeur (sur les plans de la valeur monétaire des intrants, du contenu technologique ou de la propriété intellectuelle). Il leur est donc difficile d'exercer une influence sur les modalités de leur participation à la chaîne d'approvisionnement (qu'il s'agisse de l'établissement des prix, des délais de livraison ou des modalités de paiement). Compte tenu des nombreux défis qui se posent aux PME, il convient

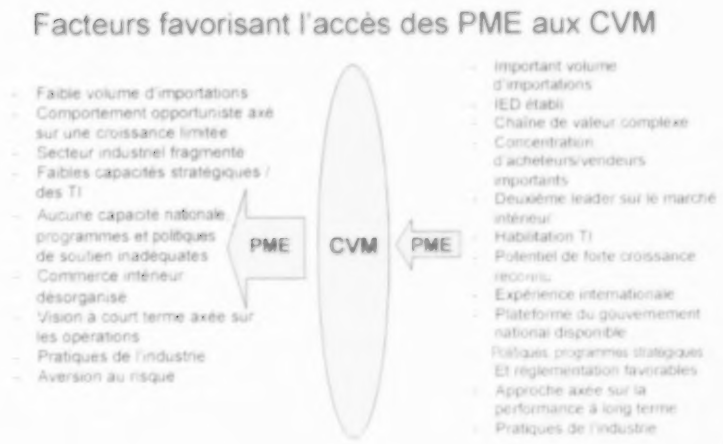
[6] Goldfarb et Beckman (2007).

[7] OCDE (2007).

[8] Idem.

d'étudier plus avant les possibilités de leur offrir une aide adaptée à leurs besoins, que ce soit pour favoriser leur intégration ou améliorer leur position au sein des CVM, y compris au moyen d'une assise technologique[9].

Comme le décrit l'illustration des forces en présence ci-dessous, de nombreux facteurs peuvent entraver (colonne de gauche) ou favoriser (colonne de droite) l'entrée des PME dans les CVM. Dans la conjoncture actuelle, les facteurs qui touchent les PME penchent fortement vers la colonne de gauche.



Plateformes de facilitation des services de commerce électronique (plateformes électroniques)

Ces dernières années, de nombreuses plateformes ont été crées, qui offrent un portefeuille d'outils commerciaux et d'applications technologiques commerciales avancés. En voici quelques exemples :

[9] L'importance de la technologie, et plus particulièrement des TIC, pour améliorer l'internationalisation et le rendement des exportations, a été mise en évidence dans les études de Karavdic et Gregory (2004) et de Karavdic (2006); son importance dans le cadre de la gestion des relations avec les partenaires commerciaux a été démontrée par McCabe (2006).

- Alibaba, E Bay
- Taitra (Taïpei chinois)
- UTrade Hub (Corée)
- Tradelink/DTTN (Hong Kong, Chine)
- TradeNet/Trade Exchange//Lawnet/Portnet/Marinenet (Singapour)
- Projet A/B/C (Taïpei chinois)
- Nafinsa (Mexique)

Ces dernières comprennent des plateformes privées et des plateformes publiques-privées. En outre, chacune d'elles peut encore être catégorisée de nombreuses façons : plateforme de masse, d'une personne à plusieurs personnes, axée sur l'acheteur, axée sur le fournisseur, mécanismes commerciaux de respect de la conformité, plateforme de mise en relation commerciale, etc. Toutefois, la majorité des plateformes ciblent clairement des activités de GCM plutôt que des activités de DCM.

Le graphique ci-dessous présente de manière générique les fonctions de base pouvant figurer dans une plateforme électronique de facilitation du commerce.

Plateforme de facilitation du commerce
Model générique

Financement électronique des transactions commerciales (FETC)

Parfois désigné sous le nom de financement des chaînes d'approvisionnement ou financement automatique, le FETC tire parti d'un investissement technologique (plateforme électronique) pour donner à l'ensemble des participants accès aux mêmes données commerciales (p. ex., bons de commande, factures et avis d'acceptation entre les membres d'une chaîne d'approvisionnement). Des déclencheurs de paiement (financement automatique), reposant sur des événements particuliers et des modalités contractuelles, viennent diminuer le risque de paiement traditionnel et accélérer les flux de trésorerie, tout en réduisant le coût du financement pour les PME fournisseurs au sein de la chaîne, puisque l'on se fonde sur la cote de solvabilité la plus élevée des acheteurs. La pratique de « l'affacturage inversé » (*reverse factoring*) en est un exemple typique[10].

Le FETC offre des avantages tangibles aussi bien aux acheteurs qu'aux vendeurs au sein d'un réseau d'approvisionnement. Voici quelques-uns des principaux avantages du FETC pour les acheteurs : des besoins moins élevés en fonds de roulement du fait de l'allongement du délai de paiement fournisseurs, une

[10] L'affacturage est une pratique où un intermédiaire, généralement une société de financement ou une société d'affacturage spécialisée, rachète à la valeur actualisée les dettes dues à une entreprise. La société d'affacturage jouant le rôle d'intermédiaire avance généralement des fonds qui couvrent une importante partie des dettes dues à l'entreprise (le pourcentage variant en fonction de l'ancienneté de la créance), tout en fournissant également des services de comptabilité et de recouvrement de créances. Cette pratique permet d'accélérer les rentrées de trésorerie de l'entreprise. Dans la pratique dite de « l'affacturage inversé », l'intermédiaire ne rachète que les créances provenant d'acheteurs possédant une solide réputation de solvabilité tels que de grandes multinationales (Kappler, 2004). Dans ce cas, le risque de crédit de l'entreprise d'affacturage est fondé sur le risque de défaillance de l'acheteur et non sur celui de la PME, ce qui diminue dans les faits le coût du crédit pour la PME. Les pratiques de FETC évoluent, et la nouvelle tendance consistant à délaisser les lettres de crédit pour privilégier les comptes ouverts comme moyen de régler des opérations commerciales internationales accélère l'adoption de telles stratégies de financement par les grands acheteurs et les institutions financières mondiales. On peut trouver des études plus approfondies du FETC sur les sites Web de fournisseurs tels que www.aberdeen.com et www.tradecard.com.

réduction des frais d'administration des comptes fournisseurs en raison de la diminution des transactions manuelles et même un coût réduit des biens : un grand nombre d'acheteurs déclarent ainsi être capables de négocier de meilleurs escomptes auprès de leurs fournisseurs (jusqu'à 10 p. 100 dans certains cas). Du côté des fournisseurs, les principaux avantages du FETC comprennent un plus faible coût du capital, en raison de l'application aux créances d'un taux d'escompte privilégié découlant de l'utilisation de la cote de crédit la plus élevée des acheteurs[11]; une certitude accrue à l'égard des flux de trésorerie compte tenu des modalités de paiement bien définies et de la visibilité de l'état des paiements; la réduction des échéances des créances en raison des possibilités de paiement anticipé offertes aux acheteurs et l'accélération des rentrées de trésorerie grâce à un financement des produits en cours de fabrication, avant la livraison, fondé sur des déclencheurs.

Il est important de faire remarquer qu'une intermédiation plus efficace du capital dans le réseau de la chaîne d'approvisionnement abaisse de manière fondamentale la cote de risque du réseau dans divers domaines allant des risques de non-paiement aux risques liés au rendement (p. ex., la livraison à temps). Parallèlement, en renforçant la confiance des participants, le FETC accroît la stabilité du réseau. Le modèle du FETC contraste avec le modèle d'approvisionnement traditionnel, fondé sur des rapports d'opposition, où l'acheteur le plus puissant cherche à obtenir du fournisseur le plus faible des concessions relatives au prix, aux modalités de paiement et à la livraison. En fait, ce « transfert des coûts » aux participants les plus faibles accroît dans les faits le coût pour l'acheteur, étant donné que le fournisseur intègre le coût plus élevé du capital dans le prix des biens. En outre, en arrachant de telles concessions au fournisseur, l'acheteur affaiblit la capacité générale de ce dernier, accroissant ainsi le risque à long terme de perturbations de la CVM.

---

[11] Jusqu'à 280 points de base dans certains cas; voir Sadlovska et Enslow (2006).

Méthode analytique

Pour mieux comprendre les nouvelles tendances dans le domaine des services commerciaux électroniques intégrés, évaluer l'effet de levier que ces nouveaux liens entre les outils de facilitation du commerce en aval et en amont pourraient avoir sur les activités de développement et de promotion du commerce, et évaluer la capacité à innover dans ce domaine, une enquête a été menée en 2006 auprès d'entreprises chefs de file solidement implantées dans le domaine des services commerciaux, et plus particulièrement dans le domaine du financement électronique des transactions commerciales.

Les organisations qui ont participé à l'enquête entrent dans diverses catégories d'institutions[12]. Cela dit, tous les types d'institutions ne sont pas représentés de manière égale : les institutions du secteur privé sont ainsi moins bien représentées qu'on aurait pu l'espérer, ce qui représente un facteur limitant pour les résultats. En outre, certains types d'institutions sont représentés dans certaines économies, mais pas dans d'autres, ce qui s'explique par l'impossibilité de trouver une institution d'un type donné dans l'économie en question ou, encore, si une institution a été trouvée, d'obtenir l'accord de cette dernière pour participer à l'enquête.

Les représentants ayant participé aux rencontres organisées aux fins de l'enquête ont varié des cadres de niveau intermédiaire jusqu'aux plus hauts niveaux de direction. Les participants ont déclaré avoir à la fois le pouvoir de parler du sujet en question et l'expérience requise pour appuyer leur point de vue.

L'hétérogénéité des institutions n'a pas permis d'élaborer un questionnaire normalisé. En conséquence, à partir de recherches tirées de sources accessibles au public sur chaque institution, les entrevues ont été adaptées aux intérêts propres à l'institution en question. Cette méthode a eu pour inconvénient évident de limiter la capacité à comparer les résultats entre les institutions.

---

[12] Vous trouverez dans l'annexe A la liste de toutes les organisations ayant accepté d'être interrogées pour cette étude.

À mesure que l'équipe responsable de l'enquête a gagné en expérience au cours du projet, des recoupements avec les activités d'autres institutions ont été faits pendant les entrevues pour faciliter la discussion de différentes façons de faire et déterminer les caractéristiques distinctives de ces approches entre les économies, les entreprises du secteur privé et les organismes gouvernementaux. Même si cette méthode a enrichi les discussions, elle a eu l'inconvénient de limiter encore plus la comparaison directe de l'information obtenue auprès des diverses institutions participantes.

Dans ce contexte, des questions ont été posées dans cinq domaines généraux :

- Qui dirige ou influence l'élaboration et la mise en œuvre de pratiques de financement électronique des transactions commerciales? Quelles sont vos principales offres de services commerciaux (en aval et en amont)? Quel a été le taux d'adoption et quelles ont été vos principales réussites sur le marché?
- Comment les pratiques de financement commercial électronique (nouvelles et établies) influencent-elles le commerce d'intégration? Donnez des exemples d'intégration du financement des transactions commerciales au sein des chaînes de valeur (fonds de roulement, cautionnement, assurances, financement automatique).
- De quelle manière ces pratiques de financement commercial électronique sont-elles liées à des chaînes d'approvisionnement intérieures ou à des chaînes d'approvisionnement sectorielles essentielles? Avez-vous ciblé des secteurs d'activité particuliers ou vous êtes-vous fondés sur la taille des entreprises?
- Quel est le rôle des différents intervenants des secteurs public et privé dans la facilitation du commerce électronique?
- Le leadership dans les pratiques commerciales s'est-il traduit par un leadership dans les services de commerce électronique et le financement commercial électronique? Le cas échéant, de quelle manière?

En outre, les réponses reçues ont été évaluées dans une perspective conceptuelle, selon laquelle les organisations qui deviennent de grandes utilisatrices de technologies de l'information bénéficient d'un rendement accru et se distinguent de leurs concurrents. Applegate (1999) représente ce processus d'innovation accru au moyen d'un modèle par étapes du processus d'élaboration des TIC. À mesure que les entreprises progressent d'une étape à une autre, la valeur d'option (ou les possibilités de retombées accrues de l'innovation) de leur infrastructure de TIC augmente. Ces trois étapes sont les suivantes :

- Étape 1 : Des investissements technologiques dans des infrastructures réutilisables peuvent abaisser les coûts (par les économies d'échelle, l'uniformisation des données, etc.) et créer des « valeurs d'option » stratégiques pour la croissance future. Le projet C du Taïpei chinois, dont nous parlerons plus loin, est un exemple d'investissement technologique réutilisable.
- Étape 2 : Les investissements technologiques dans des processus nouveaux ou améliorés peuvent soutenir une croissance rentable par de nouvelles réductions des coûts, mais surtout par la génération de recettes. L'effort massif déployé par Singapour pour normaliser sa documentation et réduire la quantité de documents requis pour les échanges commerciaux transitant par son économie en serait un exemple dans un contexte gouvernemental.
- Étape 3 : Les investissements technologiques qui créent un avantage concurrentiel peuvent ériger des barrières entravant l'accès au marché d'autres intervenants, aidant ainsi à soutenir la rentabilité. Le cas de la Nafinsa, qui sera étudié plus loin, en est un exemple.

Enfin, en ce qui concerne les renseignements recueillis, une mise en garde évidente concerne le fait que la collecte d'information (à une exception près) n'a pas été visée par des ententes de confidentialité. Gardons par conséquent à l'esprit que l'absence de telles ententes a sans aucun doute restreint la quantité de renseignements fournis par les participants, surtout ceux du secteur privé. Dans le seul cas où une entente de confi-

dentialité a été nécessaire, les renseignements fournis dans le présent document ont été publiés avec l'accord de l'entité visée.

Résumé des principales observations

Dans le contexte des facteurs généraux mentionnés précédemment, nous avons recensé ci-dessous quelques observations générales tirées de la recherche. Dans la majorité des cas, les institutions sont nommément identifiées comme source de l'observation, puisqu'elles la mettent en œuvre concrètement ou que les personnes interrogées ont donné leur opinion pour appuyer l'observation.

a) Initiatives privées et publiques dans le domaine des services commerciaux électroniques

Adoption de plateformes électroniques

Le rôle d'intermédiaires neutres dans la prestation de plateformes électroniques semble être établi (p. ex., KTNET, Trade Gate, DTTN, associations de normalisation). Toutefois, la définition et la dynamique de la neutralité sont probablement régies par l'équilibre des forces des parties concernées. À ce titre, la détermination des enjeux à résoudre dans des situations neutres est probablement fonction des éléments qui sont en cours de normalisation entre les concurrents ou qui ne fournissent plus un avantage concurrentiel aux parties à la plateforme.

De leur côté, les banques du secteur privé hésitent à adopter des plateformes de groupe, considérant ces plateformes comme une menace pour leurs relations avec leurs clients et redoutant l'incidence négative sur leurs marques. Par ailleurs, en conservant leurs opérations sous une forme non banalisée, elles peuvent continuer à promouvoir leurs solutions comme « uniques ».

La logique sous-jacente d'une plateforme électronique qui intègre à la fois le DCM et la GCM réside dans le fait que ces fonctions (attribution des marchés, résolution des différends, expédition, respect de la conformité, outils financiers) peuvent être banalisées et automatisées, diminuant ainsi le coût des tran-

sactions commerciales pour les participants. Toutefois, malgré l'utilisation généralisée de la technologie à des fins d'intégration et d'innovation à l'étape de la GCM du spectre des activités de facilitation du commerce, seules quelques entités (p. ex., Kotra et Nafinsa) essaient de relier ces fonctions aux fonctions de DCM en aval. Il n'existe pas non plus de preuves solides attestant d'un élan général dans cette direction.

En effet, les plateformes électroniques sont principalement perçues comme un exercice visant à favoriser l'efficience et l'innovation des processus à l'étape initiale des activités de GCM, avec beaucoup moins d'applications dans le contexte des activités de DCM en amont. À l'appui de cette observation, mentionnons que la plupart des exemples d'innovation ont été observés au cours de la première étape du processus (mise en place d'un environnement favorable à la création de valeur). Quelques exemples ont été observés au cours de la deuxième étape (création de la valeur) ainsi qu'à la troisième étape (maintien de la valeur), sauf dans des créneaux étroits (p. ex., Hong Kong [Chine], Corée, Mexique, Singapour, Taïpei chinois). Ceci peut être révélateur du fait que l'innovation, dans la plupart des cas, indique que les meilleures pratiques d'un secteur sont copiées, un mouvement encouragé par les analyses comparatives. À cet égard, il a été observé que « [...] si toutes les entreprises d'un secteur cherchent des débouchés aux mêmes endroits, elles auront tendance à générer les mêmes innovations » [trad.] (Sawhney, 2006).

Toutefois, certains projets (le « Projet C », Nafinsa) où l'innovation a dépassé les « frontières établies » montrent le potentiel des innovations lancées aux deuxième et troisième étapes, si les aspects actuellement divergents du DCM et de la GCM peuvent être intégrés.

Intégrer les PME aux CVM

Certaines plateformes électroniques (p. ex., DTTN, Tradelink, U TradeHub, Kotra) ont généré des résultats probants et ont été adoptées par certaines PME exportatrices. Toutefois, la plupart des pays et des organismes visités ont du mal à attirer une clientèle parmi les PME (p. ex., le projet Comet en Nouvelle-Zélande

mis en œuvre par le ministère du Développement économique en 2006), et il reste encore à déterminer l'efficacité globale des plateformes électroniques publiques et privées à titre d'outils venant stimuler et appuyer le développement de nouvelles relations commerciales (importation-exportation). Ceci est principalement dû au fait que le nombre de participants a été faible. La lenteur avec laquelle les plateformes électroniques sont adoptées allonge à son tour les échéanciers d'investissement en vue d'améliorer le fonctionnement de ces dernières.

On a nettement l'impression que les PME ne sont ni les bénéficiaires des innovations faisant appel aux TIC (deuxième et troisième étapes), ni demandeuses de telles innovations. On semble se trouver à la fois devant un plafond et un plancher de verre : les institutions de part et d'autre peuvent voir à travers, mais aucune ne semble avoir un besoin impératif de le franchir. Certains allèguent que les entreprises de taille moyenne sont désormais davantage ciblées par les plateformes électroniques, à titre de prochain segment du marché à pénétrer pour stimuler la croissance (p. ex., TradeCard).

Ceci étant dit, il est important de faire remarquer qu'il existe une segmentation fondée sur les caractéristiques propres au marché. Les PME qui exercent leurs activités dans un marché où il y a de nombreux fournisseurs pour un seul acheteur risquent de se voir davantage poussées par les acheteurs à adopter des pratiques de TIC qui les intégreront aux CVM, facilitant ainsi leur internationalisation. Toutefois, pour les PME qui évoluent dans des marchés où tant les fournisseurs que les acheteurs sont nombreux, les facteurs favorisant un niveau accru d'adoption des TIC ne sont pas si élevés, et le processus d'internationalisation de ces entreprises peut en être ralenti. Pour ce dernier groupe, il semblerait que les OPEC aient un rôle à jouer pour faciliter l'adoption des pratiques de TIC, de même que les plateformes électroniques peuvent contribuer à accélérer le processus d'internationalisation.

Les paiements anticipés, l'affacturage inversé et les services d'information sur la solvabilité sont de plus en plus utilisés au sein des plateformes électroniques pour soutenir les PME (p. ex., Nafinsa, Coface, TradeCard, « Projet C »). Toutefois,

peu d'intervenants se font une priorité de combler les lacunes en matière de FETC des PME.

De plus, les OPEC semblent souvent enclins à se désengager de la conversion technologique des PME une fois que celles-ci ont atteint un certain niveau d'avancement dans l'exploitation de débouchés commerciaux à l'étranger. Ceci pose un problème aux PME clientes, étant donné que les possibilités d'adoption des TIC résident principalement dans les activités en aval de GCM dans le cadre de leur participation aux CVM, où, dans la plupart des cas, il n'existe aucun tiers neutre ayant pour mandat de continuer à faciliter l'adoption des TIC. Les plateformes de services intégrés de facilitation du commerce offertes par les gouvernements nationaux constituent la seule exception à cet égard.

Parmi les autres domaines où les services apportés par les OPEC aux PME au moyen de plateformes électroniques pourraient être améliorés, figurent la réduction des obstacles non tarifaires, la facilitation de l'accès des PME aux marchés mondiaux et l'amélioration des possibilités de jumelage entre acheteurs et fournisseurs. Toutefois, dans ces cas, il faut prévoir un horizon d'investissement plus lointain.

b) Financement électronique des transactions commerciales (FETC)

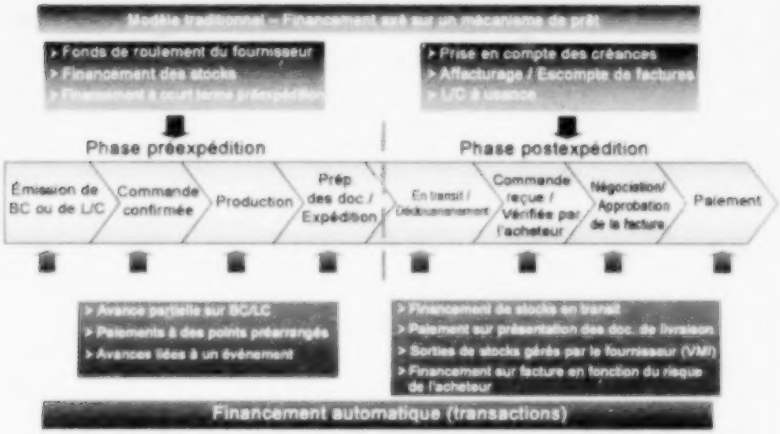
Le FETC et les systèmes d'appui connexes, tels que les systèmes de paiement sécurisés Alipal (Alibaba) et Paypal (eBay), contribuent de façon importante à faciliter les opérations entre des partenaires commerciaux inconnus. Cette observation souligne l'importance d'intégrer des mécanismes de FETC aux plateformes électroniques pour créer un climat de confiance initiale entre de nouvelles parties commerciales. Toutefois, très peu d'initiatives de partenariat public-privé ont essayé d'intégrer le FETC aux structures des CVM, ou l'ont fait avec différents degrés de réussite (p. ex., Kotra, Nafinsa).

Dans le milieu bancaire, les banques mondiales privées appuient activement le FETC (p. ex., Standard Chartered, HSBC). Ces dernières utilisent activement les investissements dans les TIC pour offrir un financement à une étape antérieure que celui

qui était offert précédemment au sein de grandes chaînes d'approvisionnement mondiales. Toutefois, elles considèrent ce financement comme un avantage commercial, étant donné qu'il représente une caractéristique qui les différencie dans le concurrentiel milieu bancaire mondial. Les banques nationales (y compris les banques commerciales canadiennes) ont tendance à être très conservatrices et accusent un certain retard dans ce domaine. Plusieurs entreprises de services logistiques offrent de telles fonctionnalités à plus petite échelle, principalement en Amérique du Nord (p. ex., Fed Ex). Des entités non bancaires peuvent offrir de nouvelles capacités (p. ex., UPS, Wal-Mart) pour une clientèle établie et des chaînes d'approvisionnement partenaires et relever d'autres acteurs habituels de leur rôle d'intermédiaires. Toutefois, seule une quantité d'information limitée a été obtenue sur ces mécanismes du secteur privé, les entreprises n'étant pas en mesure de dévoiler de renseignements autres que ceux qui figurent sur leur site Web accessible au public, pour des raisons de concurrence.

Tous reconnaissent que les plateformes automatiques sont l'avenir des pratiques commerciales; toutefois, le débat est ouvert quant au rythme à laquelle cette fonctionnalité sera adoptée au-delà des grands acheteurs et de leurs fournisseurs de première catégorie, qui utilisent des procédures avancées de gestion de la chaîne logistique. La figure suivante illustre la migration qui s'est produite, des formes traditionnelles de financement du commerce sur papier vers des formes automatiques de financement du commerce, ainsi que la gamme accrue de produits conceptuellement disponibles, grâce à la présence et à l'utilisation de plateformes électroniques.

Le modèle de financement des chaînes d'approvisionnement (FCA)



Le potentiel de ce concept est également reconnu par de nombreux acteurs à l'extérieur du secteur strictement privé; toutefois, la demande ne suit pas, sauf dans des situations particulières généralement fondées sur des besoins propres au pays ou dans le cadre d'une offre de produit complémentaire à des produits déjà établis. Kotra semble vouloir tenter l'expérience d'offrir des services financiers en ligne; toutefois sa démarche s'inscrit encore dans un environnement prototype. Par conséquent, hormis le « Projet C » (Taïpei chinois) et la Nafinsa (Mexique), aucune plateforme publique ou privée en ligne n'a encore été mise au jour qui possède une fonctionnalité de FETC automatique pleinement opérationnel. Ces deux cas sont décrits dans l'encadré ci-dessous.

Projet C –Taïpei chinois

Le « Projet C » (ministère des Affaires économique – MOEA, 2004) poursuit sur la lancée des projets A et B, deux premières étapes d'un « Plan vitaminé », qui a été mis en œuvre avec succès en 2000-2001 afin de promouvoir le commerce électronique dans l'industrie des technologies de l'information (TI)[13].

- Le projet A consistait à aider de grandes entreprises mondiales spécialisées dans les TI (IBM, Compaq et HP) et de grands fabricants de TI du Taïpei chinois à établir une chaîne logistique où les processus d'affaires électroniques sont utilisés à chaque étape, depuis la conception jusqu'à l'approvisionnement.
- Le projet B consistait à aider les principaux fabricants de TI du Taïpei chinois et plus de 1 800 de leurs fournisseurs de composants à créer des chaînes d'approvisionnement similaires, où les solutions d'affaires électroniques englobent les étapes allant de l'approvisionnement à la fabrication.
- Le projet C a poursuivi dans la lancée de cette réussite puisque l'objectif consistait à fournir des services bancaires électroniques sur Internet, tout en mettant l'accent sur les besoins de liquidité des sous-traitants associés au principal fournisseur qui ancrait la chaîne d'approvisionnement dans le Taïpei chinois.

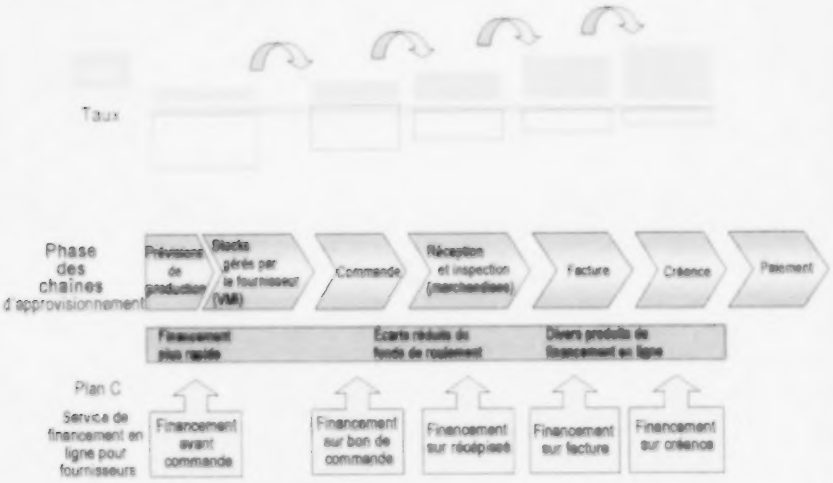
Les principaux points à résoudre dans le projet C résidaient dans l'utilisation du papier dans la majorité des paiements, sous forme de chèques écrits (ce qui rend plus difficile la planification du fonds de roulement); dans l'utilisation de lettres de crédit et de lettres de gage par la majorité des banques, dont le traitement manuel exige plus de temps (ce qui complique égale-

---

[13] Le « Plan vitaminé » comprenait deux autres étapes : le projet D visait l'adoption des processus d'affaires électroniques par les fournisseurs de services logistiques ainsi que les fabricants de semi-conducteurs et de matériel de TI du Taïpei chinois; tandis que le projet E était axé sur des modèles interactifs d'affaires électroniques, favorisant la collaboration entre les clients, les fournisseurs et les partenaires dans le domaine de la conception de technologies à l'étape de l'élaboration de nouveaux produits. La migration, ces dernières années, d'une grande partie de la fabrication de matériel en Chine continentale a empêché la mise en œuvre de nouvelles mesures dans ces domaines et réduit l'incidence quantitative des étapes A-B-C.

ment la planification du fonds de roulement); et, plus souvent qu'autrement, dans la nécessité de fournir une couverture bancaire pour obtenir du financement (ce qui peut compromettre la disponibilité des capitaux du fonds de roulement). Le projet C a réglé le problème de la planification du fonds de roulement en permettant aux fournisseurs d'accéder à des capitaux plus tôt dans le processus de production et en supprimant les processus manuels liés aux paiements; il a résolu la question de la disponibilité du fonds de roulement en leur donnant accès à des fonds non garantis, accroissant ainsi leurs liquidités.

Les banques participantes ont accès aux renseignements relatifs à la chaîne logistique (date de la commande, accusé de réception des marchandises, émission de la facture, écritures dans les comptes créditeurs, etc.). Les banques transmettent ensuite les fonds au sous-traitant visé, dans le cadre d'une approche progressive fondée sur une structure décroissante des coûts, à mesure que la transaction passe de son point d'origine à l'étape de l'exécution. Le déroulement des opérations de ce processus est illustré ci-après (MOEA, 2004).



Au moment de la visite dans le Taïpei chinois en mars 2006, on jugeait que le programme avait donné de bons résultats pour les raisons suivantes :

- Au début de 2004, près de 24 milliards de TWD (nouveaux dollars de Taïwan) avaient été décaissés dans le cadre du projet C et plus de 21 000 fournisseurs en avaient bénéficié. Les fonds décaissés étaient en fait des fonds additionnels, de sorte que le programme n'avait pas simplement déplacé des mécanismes de financement établis;
- Le coût du financement avait diminué d'au plus 2 p. 100;
- Le taux de défaut de paiement était plus bas que celui des prêts traditionnels.

Toutefois, certaines questions structurelles commençant à limiter le potentiel d'expansion du programme ont également été dégagées. Ces limitations relèvent de plusieurs catégories :

- Le traitement des paiements ne semblait pas entrer dans les priorités en matière de TI des grands fabricants et acheteurs des chaînes d'approvisionnement. Les chèques sur papier sont encore la norme.
- Le programme a été lancé dans une économie possédant d'importantes liquidités financières, de sorte que ce mécanisme particulier concurrençait d'autres sources de fonds. Il semble que, même si le programme a généré de la valeur, son « caractère inédit » a peut-être été surestimé.
- Les institutions financières réévaluaient leur participation au programme à la lumière d'intérêts stratégiques. Dans certains cas, ceci a conduit l'institution à fournir un appui continu, mais sans faire la promotion du programme. Dans au moins un cas, l'institution financière concernée s'est retirée du programme parce que le mécanisme ne servait tout simplement pas les intérêts stratégiques (profil du produit, image de marque) que l'entreprise souhaitait promouvoir.

Le projet C a été, et continue probablement d'être, un exemple montrant clairement que l'intégration des biens, de l'information et des aspects financiers de la GCM peut mener à l'adoption de pratiques novatrices. Voici deux exemples de pratiques propres à la deuxième étape :

1. La réelle innovation du projet C n'a pas été l'amélioration associée à l'automatisation des processus existants, mais l'utilisation de systèmes de gestion de la chaîne logistique de tierces parties, découlant des projets A et B, pour fournir

aux banques de l'information transparente, opportune et exacte. La prestation par les grands fabricants – les principaux clients des institutions financières décaissant les fonds – des renseignements à la base de leurs transactions, a suffisamment rassuré les banques sur le fait que les fournisseurs honoreraient leurs obligations de paiement pour qu'elles acceptent d'octroyer du crédit sans exiger de garanties, de nantissement ou de cautionnement, comme cela avait été le cas précédemment.

2. De nouvelles tendances sont apparues, telles que l'octroi de crédit additionnel, la prestation de fonds plus tôt que ne le veut la pratique habituelle des institutions financières dans ce secteur (p. ex., avant que le bon de commande ne soit passé), ainsi que la modification apparente des exigences en matière de cautionnement et de nantissement des institutions financières participantes.

Nafinsa Productivas – Mexique

En 2000, détectant un grave problème de liquidités parmi les PME mexicaines, le gouvernement du Mexique a ordonné à la Nafinsa[14], une banque de développement d'État, d'établir un mécanisme fondé sur les TI pour faciliter l'accès des PME à des liquidités « structurelles », dans le but de stimuler leur croissance et de soutenir l'internationalisation de leurs activités.

En 2007, la plateforme comptait environ 115 000 petits et moyens fournisseurs, dont environ 85 000 étaient des participants actifs. La plateforme prend appui sur plus de 600 acheteurs, ces derniers allant des organismes publics fournissant des services aux citoyens mexicains (ce qui représente un vote de confiance du gouvernement mexicain à l'égard du rendement opérationnel de la Nafinsa) à d'importantes sociétés d'État gérant les installations électriques et énergétiques, en passant par de grands acheteurs du

[14] Au milieu de l'année 2007, la responsabilité opérationnelle de la plate-forme électronique a été transférée de la Nafinsa à l'OPEC du Mexique (Bancomext). Ce changement de mains est principalement dû au fait que la plate-forme a été reconnue comme un précieux outil de promotion commerciale pour les exportateurs mexicains.

secteur privé (magasins de détail, boulangeries, chaînes d'hôtels). Le volume des opérations sur la plateforme a augmenté pour atteindre environ 12 milliards de dollars américains annuellement.

Pour la majorité des participants, leur présence dans ce système est principalement motivée par la stabilité financière des principaux membres de leurs chaînes d'approvisionnement respectives. Leur participation à cette plateforme réduit le risque de rendement financier médiocre des fournisseurs, ce qui atténue les risques.

En ce qui concerne les acheteurs, leur adhésion à la plateforme leur permet d'obtenir des délais de paiement prolongés de leurs fournisseurs (période de 15-30 jours prolongée à 90 jours), ce qui a un effet immédiat et positif sur leurs besoins en fonds de roulement et leurs pratiques de gestion de l'encaisse.

Pour ce qui regarde les fournisseurs, leur participation consolide leur réputation, puisque ce sont les acheteurs qui les invitent sur la plateforme. Du point de vue de la gestion de l'encaisse, les fournisseurs sont désormais passés d'un délai de paiement à court terme (15 à 30 jours nets) à un délai de paiement le jour suivant une fois que la somme à payer a été reconnue par l'acheteur et affichée sur la plateforme électronique. Une fois la créance affichée, le fournisseur peut la vendre immédiatement, au besoin, à un taux réduit fondé sur la cote de solvabilité de l'acheteur, ce qui lui donne accès à des liquidités beaucoup plus tôt qu'auparavant.

Étant donné que les acheteurs des créances sont des institutions financières qui participent à la plateforme[15], elles peuvent établir un suivi documenté du rendement avec d'autres institutions financières. Ceci leur a permis d'octroyer aux fournisseurs des prolongements de crédit (en dehors de la plateforme) pour d'autres activités (achats de biens d'équipement, fusions et acquisitions), lesquelles n'auraient pas été possibles sans cette plateforme.

Pour leur part, les institutions financières achètent désormais des éléments d'actif qui n'étaient pas disponibles avant et

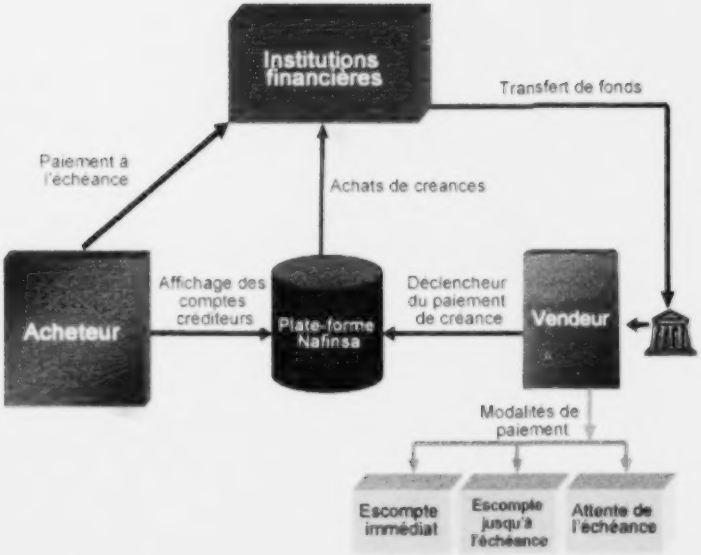
[15] Il convient également de faire remarquer que les institutions financières participantes comprennent des banques traditionnelles (institutions de dépôt), ainsi que d'autres institutions financières telles que des entreprises d'affacturage.

utilisent la capacité de crédit sous-exploitée des acheteurs, faisant office d'agent de majoration de crédit. Ceci leur a permis d'octroyer du crédit additionnel aux acheteurs et les a aidées à resserrer leurs liens avec ceux-ci et à mesure que leurs activités prenaient de l'expansion, aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale. La plateforme a particulièrement bénéficié aux sociétés d'affacturage du Mexique, étant donné que les volumes d'affacturage ont augmenté de manière importante.

Voici comment se déroule concrètement une opération :

1. Un programme de Cadenas Productivas est établi avec un grand acheteur.
2. La Nafinsa héberge la plateforme pour l'échange de données.
3. Les fournisseurs sont invités par l'acheteur à s'enregistrer pour effectuer des opérations sur la plateforme. Des modalités types sont négociées (généralement 90 jours nets) (hors ligne).
4. L'acheteur émet un bon de commande à l'intention du fournisseur (hors ligne).
5. Le fournisseur accomplit les travaux et soumet une facture à l'acheteur (hors ligne).
6. Les biens sont reçus. Lorsque la facture est acceptée par l'acheteur, le fournisseur est avisé au moyen d'un affichage sur la plateforme de la somme à payer par l'acheteur (créance du fournisseur).
7. À cette étape, le fournisseur a trois possibilités : i) escompter immédiatement la créance à divers taux, affichés sur la plateforme, en se fondant sur le risque de crédit de l'acheteur; ii) escompter la créance à n'importe quel moment jusqu'à sa date d'échéance ou iii) attendre la date d'échéance du paiement (c.-à-d., 90 jours nets à compter de l'affichage sur la plateforme).
8. En cas de créance escomptée, la limite de crédit de l'acheteur auprès de l'institution financière est réduite.
9. Selon la mesure choisie à l'étape 7, les fonds sont versés au fournisseur sans frais ni remise, le jour suivant, par l'institution financière.
10. L'acheteur effectue le paiement à l'institution financière en fonction des modalités de paiement négociées à l'étape 3.

La plateforme est illustrée dans le graphique ci-dessous.



Cette plateforme offre divers exemples de pratiques novatrices pouvant être catégorisées comme appartenant à l'étape 2 – création de valeur.

- La plateforme a permis aux institutions financières participantes d'atténuer l'exposition au risque des partenaires des chaînes d'approvisionnement de l'acheteur.
- La plateforme a permis à des PME participantes d'avoir accès à des liquidités accrues.
- La plateforme a amélioré les modalités de paiement aussi bien des acheteurs que des fournisseurs.
- L'établissement de la pratique de « l'affacturage inversé » sur la plateforme, soutenue par un cadre juridique approprié en matière de commerce électronique, a revitalisé la pratique financière traditionnelle sur papier.
- En plaçant plusieurs banques sur la même plateforme, qui soumissionnent le même élément d'actif, la plateforme a offert un choix de partenaires financiers aux PME (quelque chose d'assez rare puisque la relation bancaire traditionnelle

est fondée sur la structure d'une banque unique offrant tous les services financiers à une PME cliente).

- La plateforme a servi d'outil, aussi bien pour les fournisseurs que pour les acheteurs, pour promouvoir le commerce transfrontière et satisfaire les commandes transfrontalières.

On pourrait soutenir que cette plateforme pourrait également être considérée comme une innovation à l'étape 3 – maintien de la valeur – étant donné que les entreprises ont été « invitées » sur la plateforme, un processus qui constitue en quelque sorte une barrière pour les entreprises extérieures à la plateforme et, du même coup, qui soutient la valeur des entreprises qui en font partie. Parallèlement, il convient de noter que, du point de vue du gouvernement, cette plateforme visait à abolir les barrières à la participation des PME, et elle a atteint précisément cet objectif[16].

Une mesure de la réussite de la plateforme de la Nafinsa réside dans le fait que ce modèle a été repris depuis dans certaines économies d'Amérique centrale par la Banque centraméricaine d'intégration économique (BCIE). À l'heure actuelle, un certain nombre de grands acheteurs de la plateforme mexicaine utilisent celle-ci pour acquitter leurs obligations de paiement à l'égard des fournisseurs venant de ces économies qui l'ont récemment adoptée. Il semble que la plateforme de la Nafinsa pourrait devenir la norme dans cette région.

Un des attraits du modèle de la Nafinsa réside dans le fait qu'il ne dépend pas des CVM. Il peut être initialement fondé sur des chaînes d'approvisionnement nationales, puis étendu à l'extérieur pour soutenir des chaînes d'approvisionnement régionales, ce qui facilite son application dans des économies en développement.

---

[16] De manière générale, l'innovation technologique peut abolir les barrières (ou permettre leur démantèlement) et faire évoluer les modèles commerciaux (p. ex., le cybermarché de GHX), même si au niveau de chaque entreprise – la base à partir de laquelle l'approche « par étapes » d'Applegate en matière d'innovation a été élaborée – l'objectif consiste à soutenir la capacité à créer de la valeur.

Discussion

Il est indubitable que la facilitation du commerce est actuellement transformée par la conversion progressive des différentes fonctions connexes sous la forme de plateformes de commerce électronique. Cette tendance s'observe dans la plupart des OPEC, où des systèmes de gestion des relations avec la clientèle ont été, ou sont actuellement, mis en place. Toutefois, les OPEC n'ont exploité qu'une petite partie du plein potentiel d'intégration des fonctions de DCM en amont aux fonctions de GCM situées en aval, et ce, malgré certains projets très ambitieux et bien conçus tels que le « Plan vitaminé » du Taïpei chinois. Par conséquent, il advient que la plupart des OPEC ne tirent pas pleinement partie du potentiel des plateformes électroniques et ne les utilisent pas de façon intégrée pour offrir des services tels que des foires commerciales virtuelles, des catalogues en ligne, des contrats virtuels ou des liens directs vers des cybermarchés. Une intégration plus poussée de toute la gamme de fonctions de DCM/GCM, combinée à des investissements soutenus dans l'exploration de données et l'intégration des fonctions de gestion des relations avec la clientèle, pourrait donc ouvrir la voie à des innovations accrues au niveau des produits, des services et des processus commerciaux. Plus particulièrement, l'articulation des services de DCM autour des services transactionnels (FETC, GCM) pourrait avoir un important effet de catalyseur sur la création de liens de confiance entre des parties non liées. Cette façon de procéder pourrait ainsi donner une forte impulsion au commerce (en raison de perceptions réduites des risques) et contribuer de façon constructive à lier, ou à imbriquer sur le plan opérationnel, les services de développement commercial et des fonctions non traditionnelles, telles que les services virtuels de vérification de la conformité et de douane et les services de logistique par voie électronique.

Rôle de la politique publique

Il semble y avoir deux raisons principales à la portée limitée de l'intégration observée à ce jour. Premièrement, on peut mention-

ner la difficulté d'atteindre un rayon d'action suffisant pour assurer la durabilité et la rentabilité de la plateforme, principalement en raison du fort taux d'attrition des participants (qui reflète le taux de mortalité naturel des entreprises, les fusions et acquisitions, ainsi que le retrait stratégique des marchés). Deuxièmement, il existe divers facteurs externes inhérents à de tels réseaux; en conséquence, étant donné qu'il est peu probable que le parrain ou l'organisateur de réseau récolte la pleine valeur générée par le réseau, il existe un risque de sous-investissement par le secteur privé.

Ces considérations portent à croire qu'un partenariat public-privé pourrait être requis, surtout si les principaux bénéficiaires visés sont les PME (comme dans le modèle de la Nafinsa). Le rôle du secteur public semble d'autant plus important, puisque la création d'une plateforme neutre facilite la participation des PME, que l'adhésion de ces dernières à de telles plateformes accroît le nombre de PME actives à l'étranger et que cette participation rehausse le taux de rendement global.

La présence du secteur public (p. ex., à des fins d'approvisionnement) aiderait également à stabiliser les plateformes à long terme, compte tenu du risque que des dirigeants du secteur privé réorientent leurs activités à l'étranger pour des raisons concurrentielles (comme cela a été le cas pour l'industrie des TI du Taïpei chinois).

Leçons tirées de pratiques exemplaires à l'échelle internationale

Du point de vue de la politique publique, ces plateformes devraient être considérées comme une infrastructure économique de base, c'est-à-dire comme un catalyseur et un moteur de rendement futur, et non pas comme un outil générant un rendement immédiat sous la forme, par exemple, d'une augmentation des exportations ou des exportateurs à court terme. Par conséquent, ces plateformes constituent avant tout des investissements stratégiques à long terme, même si les économies qui les ont adoptées ont fait état de retombées importantes à court terme, sous la forme d'économies de frais de traitement et de volumes com-

merciaux accrus, parmi les avantages dégagés aux toutes premières étapes de leur mise en œuvre.

Compte tenu de la nature à long terme de tels projets, de la vaste gamme de fonctions pouvant y être intégrées et du grand nombre de participants aussi bien du secteur public que du secteur privé, un plan stratégique bien agencé s'impose (tel que le « Plan vitaminé » du Taïpei chinois). L'exemple de la Nafinsa montre que de tels projets peuvent être élaborés sur une plateforme nationale et, une fois qu'ils ont atteint des résultats fructueux, être utilisés comme un outil d'internationalisation, comme le fait le Mexique.

De tels efforts d'intégration peuvent être fondés sur une plateforme électronique existante du gouvernement, considérée comme à la fine pointe de la technologie dans son domaine (financement, sécurité des échanges, facilitation des échanges, échanges d'entreprises à entreprises et de gouvernement à entreprises, etc.). Il pourrait aussi être utile de solliciter d'autres entités du secteur public possédant des connaissances ou des capacités pertinentes (p. ex., banques de développement commercial du secteur public ou organismes prenant des risques de crédit), afin de tirer parti des connaissances tacites ou codifiées qu'elles pourraient avoir (sélection d'homologues étrangers sur des cybermarchés, entre autres).

Dans le fond, les modèles qui ont été mis en relief dans ces travaux de recherche sont tous des exemples de partenariats public-privé (PPP) visant la mise en place de plateformes mixtes. Le secteur public a peut-être conféré à la plateforme un facteur de « neutralité/confiance », mais les produits, services et compétences du secteur privé ont été nécessaires à maintes reprises, afin d'assurer le développement et l'intégration de cette dernière. Voici quelques exemples des produits et services qui pouvaient être inclus dans ces plateformes :

- un répertoire national de lettres de crédit;
- des mécanismes de facturation et de paiement électroniques;
- des services d'évaluation du crédit, au niveau de l'économie, à l'égard des acheteurs étrangers et des vendeurs nationaux, puisque la cote de crédit forme la pierre

angulaire pour établir des relations de confiance et abolir la barrière électronique de l'anonymat;
- une base de données d'agents commerciaux qualifiés;
- des processus de règlement des différends;
- des outils de négociation des contrats;
- des mécanismes de cautionnement;
- des programmes de paiement anticipé des fournisseurs.

Les efforts publics-privés observés pour mettre en place des plateformes mixtes ont clairement été des exemples de compromis entre les capitaux « patients » du gouvernement et les intérêts des entreprises des économies en question.

Enfin, si les principaux bénéficiaires doivent être les PME, les économies doivent pouvoir répondre aux attentes en matière de services des PME dans l'environnement « à contact réduit » des plateformes électroniques, tout en maintenant le rendement sur le plan de coûts de ces dernières. La majorité des PME ne sont peut-être pas prêtes à fonctionner dans cet environnement (étant des entreprises qui privilégient le mode de vie plutôt que la croissance). En conséquence, il est important de cibler la participation de la minorité des PME qui sont axées sur la croissance plutôt que celles qui sont axées sur le mode de vie[17].

Conclusion

Le milieu du développement commercial et les activités de soutien connexes ont considérablement évolué depuis 2001, année où le Centre du commerce international s'est penché sur l'opinion que les PME se faisaient des TIC comme outils de développement commercial. Cette enquête a abouti à la conclusion générale qui suit :

> « [...] la connectivité est considérée comme un outil de communication intéressant, mais pas comme un aspect es-

[17] Le concept d'exportateur axé sur le mode de vie indique que l'entreprise en question a atteint un niveau de résultats dont le propriétaire exploitant est tout à fait satisfait et qui répond aux possibilités d'exportation de manière opportuniste plutôt que dans un souci stratégique de soutenir la croissance.

sentiel de la compétitivité. L'utilisation des TIC a été reconnue comme importante pour établir une culture commerciale moderne et novatrice au sein de l'entreprise; toutefois, on considère qu'elle n'a aucune incidence directe, ou une incidence minime, pour accroître les perspectives de ventes ou les économies au niveau des achats.

Peu de dirigeants d'entreprises interrogés ont considéré la stratégie Web comme un élément à part entière de leurs activités générales. Ils ne croyaient pas non plus que l'application des TIC deviendrait un élément fondamental de leur stratégie de développement commercial à long terme. La grande majorité est encore loin de la transaction électronique homogène en raison de difficultés perçues pour mettre en place des modalités de financement et de paiement ainsi que des applications douanières et fiscales en ligne. » [trad.] (CCI 2000, p. 23)

La présente étude démontre que toutes les difficultés perçues, telles que celles qui sont énoncées dans l'extrait qui précède, ont maintenant été aplanies. La technologie est suffisamment avancée et a fait ses preuves, comme en témoignent les exemples de mise en œuvre donnés ici. L'étude souligne également les possibilités offertes aux OPEC d'introduire d'autres innovations en intégrant leurs activités de DCM en amont aux fonctions de GCM situées en aval, ainsi que le potentiel d'utilisation des TIC pour faciliter les efforts d'internationalisation des PME, même s'il faut reconnaître que la participation du gouvernement peut s'avérer nécessaire sous une forme ou une autre.

Les principales conclusions concernant les avantages de l'intégration du FETC aux plateformes électroniques sont les suivants :

- financement plus rapide des fournisseurs;
- coût de financement amélioré pour les fournisseurs;
- possibilités améliorées de gestion de l'encaisse, aussi bien pour l'acheteur que pour le fournisseur;
- plus faible taux de créances irrécouvrables;
- nouvelles possibilités de croissance pour les institutions financières;

- capacité d'aller au-delà des frontières d'une économie donnée.

Toutefois, dans le même temps, plusieurs obstacles ont été observés :

- Ces plateformes peuvent compromettre l'image de marque et les objectifs stratégiques des entreprises, soulevant ainsi quelques réticences face à leur adoption.
- Elles dépendent essentiellement de la volonté de l'acheteur d'utiliser sa capacité de crédit sous-exploitée ou d'accorder de façon continue la priorité au capital limité qu'il a investi dans un tel projet.

La plupart des OPEC semblent en être aux premières étapes de cet effort d'intégration et d'innovation. Cependant, si elles décident de ne pas poursuivre dans cette voie, elles devront assumer un coût de renonciation, dont seule leur principale clientèle, les PME, payera le prix à mesure que le commerce mondial continue d'évoluer.

Références

Applegate, Lynda M. 1999. « Making the Case for IT », *Financial Times Mastering Information Management Series*, 29 mars 1999.

Goldfarb, Danielle et Kip Beckman. 2007. *Canada's Changing Role in Global Supply Chains* (Ottawa, Conference Board du Canada, mars 2007).

Centre du commerce international CNUCED/OMC. 2004. *TPO Best Practices: Strengthening the Delivery of Trade Support Services* (Genève, Centre du commerce international CNUCED/OMC).

Centre du commerce international CNUCED/OMC et State Secretariat for Economic Affairs (Secrétariat d'État aux affaires économiques), ITC Executive Forum 2000, « Export Development in the Digital Economy », *International Trade Forum*, numéro 4/2000.

Kappler, Leora. 2004. *The Role of "Reverse Factoring" in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises* (Washington, Groupe de recherche sur le développement, Banque mondiale).

Karavdic, Munib et Gary Gregory. 2004. « Integrating e-commerce into existing export marketing theories: A contingency model », *Marketing Theory*, Volume 5(1): 75 -104.

Karavdic, Munib. 2006. *E-commerce and export performance* (New York, Cambria Press).

Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga et Lucy Payton. 2007. « Export promotion agencies: What works and what doesn't? », *Document de recherche stratégique n° 4044 de la Banque mondiale*, novembre 2006 (révisé en mars 2007).

McCabe, Bruce. 2006. *Engaging trading partners in e-business* (Canberra, ministère des Communications, des Technologies de l'information et des Arts).

Ministère des Affaires économiques, Taïpei chinois. 2004. Projet C pour le e-Asia Award de 2004 (utilisation interne).

Ministère du Développement économique, gouvernement de Nouvelle-Zélande. 2006. *Central Online Management and Export Trade (COMET) Accelerator Project Report* http://www.med.govt.nz/templates/MultipageDocumentTOC____23758.aspx.

OCDE. 2007. « Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains », document d'information, Conférence mondiale de l'OCDE, Tokyo, 31 mai-1er juin 2007.

Sadlovska, Viktoriya. 2006a. « Sourcing from Low-Cost Countries? Supply Chain Financing and Technology Innovations May Help Extend LCCS Benefits », mémoire de recherche (Boston, Aberdeen Group, 2 novembre 2006).

Sawhney, Mohanbir, Robert C. Wolcott et Inigo Arroniz. 2006. « The 12 different ways for companies to innovate », *MIT Sloan Management Review*, 47(3): 75-81.

Sturgeon, Timothy J. 2006. « Conceptualiser le commerce d'intégration : Le cadre des chaînes de valeur mondiales », *Les recherches en politique commerciale 2006*, sous la direction de Dan Ciuriak (Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international).

ANNEXE A : Organisations ayant participé à l'étude

AUSTRALIE

Organismes de promotion du commerce	Austrade www.austrade.gov.au
Organismes de crédit à l'exportation	Export Finance and Insurance Corporation [société de financement et d'assurance des exportations] (www.efic.gov.au)
Banques	Westpac (www.westpac.com.au) ANZ (www.anz.com) Bibby Financial Services (www.bibby.com.au)
Cybermarchés/ Sociétés de génie logiciel	Red Wahoo (www.redwahoo.com)
Milieu universitaire	
Logistique	TradeGate (www.tradegate.org.au)
Autre	Australian Government Information Management Office [bureau australien de gestion de l'information gouvernementale] (www.agimo.gov.au) Australian Customs Service [service des douanes de l'Australie] (www.customs.gov.au) Standards Australia [service des normes de l'Australie] (www.standards.org.au)

CHINE

Organismes de promotion du commerce	China Council for the Promotion of International Trade [conseil chinois pour la promotion du commerce international] (www.ccpit.org)
Organismes de crédit à l'exportation	
Banques	BNP Paribas (www.enercomxp.bnpparibas.com)
Cybermarchés/ Sociétés de génie logiciel	
Milieu universitaire	
Logistique	
Autre	China International Electronic Commerce Center [centre international chinois du commerce électronique] (www.ec.com.cn) APEC E – Commerce Business Alliance (www.apececba.org)

HONG KONG

Organismes de promotion du commerce	Hong Kong Trade Development Council [conseil du développement commercial de Hong Kong] (www.tdctrade.com)
Organismes de crédit à l'exportation	Hong Kong Export Credit Insurance Corporation [société d'assurance-crédit à l'exportation de Hong Kong] (www.hkecic.com) Coface HK (www.coface.hk)
Banques	Standard & Chartered (www.standardcharted.com) Exonomy (www.exonomy.com) HSBC (www.hsbc.com.hk)
Cybermarchés/ Sociétés de génie logiciel	Alibaba (www.alibaba.com) Core Solutions (www.coresolutions.com)
Milieu universitaire	
Logistique	UPS (www.upscapital.com)
Autre	Office of the Government Chief Information Officer [bureau du dirigeant principal de l'information du gouvernement] (www.oGCMo.gov.hk) Tradelink (www.tradelink.com.hk) Digital Trade and Transportation Network Ltd. (www.hk-dttn.com) GS1 HK (www.gs1hk.org)

JAPON

Organismes de promotion du commerce	
Organismes de crédit à l'exportation	
Banques	Mizuho Bank (www.mizuho.co.jp)
Cybermarchés/ Sociétés de génie logiciel	
Milieu universitaire	
Logistique	Polisa (www.polisa.or.jp)
Autre	E Comm (www.ecom.jp) JastPro (www.jastpro.org) Rosetta Net (www.rosettanet.gr.jp)

CORÉE

Organismes de promotion du commerce	KOTRA (www.kotra.or.kr)
Organismes de crédit à l'exportation	Korea Export Insurance Corporation [société d'assurance à l'exportation de la Corée] (www.keic.or.kr) The Export-Import Bank of Korea (www.koreaexim.go.kr)
Banques	
Cybermarchés/ Sociétés de génie logiciel	EC 21 (www.ec21.com)
Milieu universitaire	
Logistique	
Autre	KTNET (www.ktnet.com); KITA (www.kita.org) LG Nortel (www.lg-nortel.com)

NOUVELLE-ZÉLANDE

Organismes de promotion du commerce	New Zealand Trade and Enterprise (www.nzte.gov.nz)
Organismes de crédit à l'exportation	The Treasury [le Trésor] (ww.treasury.govt.nz)
Banques	
Cybermarchés/ Sociétés de génie logiciel	
Milieu universitaire	
Logistique	
Autre	State Services Commission [commission des services d'État] (www.e.govt.nz) Ministry of Economic Development [ministère du Développement économique] (www.med.govt.nz) Export New Zealand [service des exportations de Nouvelle-Zélande] (www.exportnewzealand.org.nz)

SINGAPOUR

Organismes de promotion du commerce	
Organismes de crédit à l'exportation	Coface Singapore (www.cofacerating .com.sg)
Banques	Overseas Chinese Banking Corporation (www.ocbc.com) Development Bank Singapore (ww.dbs.com)
Cybermarchés/ Sociétés de génie logiciel	Crimson Logic (www.crimsonlogic.com)
Milieu universitaire	
Logistique	APL Logistics (www.apllogistics.com)
Autre	Singapore Customs [douaneS de Singapour] (www.customs.gov.sg) Infocom Development Authority (www.ida.gov.sg) Standards, Productivity and Innovation Board [conseil des normes, de la productivité de l'innovation] (www.spring.org.sg)

TAÏPEI CHINOIS

Organismes de promotion du commerce	Bureau of Foreign Trade [bureau du commerce extérieur] (www.trade.gov.tw)
Organismes de crédit à l'exportation	Export Import Bank (www.eximbank.com.tw)
Banques	Huan Nan Commercial Bank (www.hncb.com.tw) Changhwa Commercial Bank (www.chb.com.tw) China Trust Commercial Bank (www.chinatrust.com.tw)
Cybermarchés/ Sociétés de génie logiciel	Trade Card Asia Pacific (www.tradecard.com)
Milieu universitaire	National Sun Yat-Sen University (www.oia.nsysu.edu.tw)
Logistique	
Autre	

Partie II

Accords de commerce régionaux

Évaluation des incidences des ALE : Questions pour une petite économie ouverte et intégrée régionalement

Dan Ciuriak*

Résumé

Le modèle d'équilibre général calculable (EGC) est devenu l'outil à toute épreuve pour évaluer les incidences de la libéralisation du commerce bilatéral. Le présent article s'inspire de l'expérience récente au sein d'Affaires étrangères et Commerce international Canada en matière de modélisation des incidences des accords de libre-échange potentiels avec divers partenaires pour mettre en évidence : a) l'importance des bouclages microéconomiques (et en particulier des hypothèses implicites concernant l'élasticité de l'offre de capital et de travail) qui conviennent aux circonstances de l'économie en question; b) la probabilité que l'intégration économique régionale donne lieu à une importante « fuite » intrarégionale des incidences des effets des ALE avec des partenaires à l'extérieur de la région; c) la nécessité de tenir compte des caractéristiques institutionnelles comme les soutiens des prix à la production lors de la libéralisation des mesures frontalières; d) la possibilité de lier les résultats des modèles gravitaires sur les incidences commerciales des ALE aux résultats basés sur le modèle EGC, les premiers reflètent les incidences globales et les derniers, seulement les effets tarifaires et la différence révélant implicitement les aspects non tarifaires des ALE.

* Économiste en chef adjoint, Bureau de l'économiste en chef, Affaires étrangères et Commerce international Canada. Le présent article a été préparé pour la 27e conférence annuelle de l'International Association for Impact Assessment, tenue à Séoul (Corée) du 4 au 8 juin 2007. Il a bénéficié des nombreuses discussions avec M. Shenjie Chen et d'autres collègues au sein du gouvernement du Canada, ainsi que des commentaires et des suggestions de Mme Terrie Walmsley qui a eu l'amabilité de revoir une ébauche antérieure. Cet article a été rédigé à titre personnel, aussi les opinions exprimées n'engagent-elles que l'auteur, lequel assume l'entière responsabilité des erreurs qu'il pourrait contenir.

Introduction

Le modèle d'équilibre général calculable (EGC) de simulation, fondé sur l'hypothèse d'Armington selon laquelle les produits sont différenciés selon le pays ou la région d'origine, s'avère l'outil à toute épreuve pour évaluer les accords préférentiels de libre-échange. Les différentes valeurs des élasticités de substitution entre produits déterminent la sensibilité des flux commerciaux aux changements du niveau de protection à la frontière. Les conditions initiales dans la base de données du modèle rendent compte des rôles essentiels de l'avantage comparatif dans la composition par produit des échanges d'un pays, ainsi que celui de la géographie économique dans la détermination de la structure régionale du commerce. Les relations entrées-sorties intégrées dans la matrice de comptabilité sociale (MCS) de chaque pays ou région traduisent les flux commerciaux en des variables d'intérêt pour les décideurs, la production et le bien-être économiques au niveau de l'État ou de la région.

À l'aide de cet ensemble de données et de cette architecture économique, le modèle EGC peut donner une vue d'ensemble de l'impact des changements de politique, comme la libéralisation du commerce bilatéral, sur une économie. Le problème réside dans le fait que jusqu'à un certain point, il peut fournir les résultats que souhaite le praticien. La tâche de réduire suffisamment l'éventail des conclusions pour pouvoir utiliser les résultats de la simulation comme conseils stratégiques, incombe donc au modélisateur, qui se base sur des données externes au modèle. D'autre part, malgré la quantité impressionnante de détails saisis dans le modèle, la complexité des politiques qui influent sur la production, la consommation et le commerce (surtout dans le domaine de l'agriculture) n'est pas assez bien rendue pour qu'on puisse s'en remettre aux résultats non filtrés des saisies pour permettre une confiance aux résultats non filtrés des simulations EGC.

Dans cet article, j'expose deux questions principales soulevées dans l'application, d'une part, du modèle du Projet d'analyse des échanges mondiaux (PAEM), qui est couramment utilisé pour simuler les effets des accords commerciaux préfé-

rentiels entre le Canada et des partenaires potentiels d'ALE, et d'autre part, des critères pour déterminer si les résultats de simulation en question sont plausibles ou non. Ces questions sont les suivantes :

- Adapter les règles de « bouclage » (le choix des variables à déterminer de façon exogène) à la nature de l'économie, plus précisément décider quelles règles de bouclage conviennent à une petite économie ouverte, tributaire des prix comme celle du Canada par rapport à une grande économie qui établit les prix comme celle des États-Unis.
- Tenir compte des répercussions de l'intégration régionale sur la variation des prix sur les marchés des produits en réaction à une libéralisation bilatérale avec des partenaires à l'extérieur de la région.

Je mets aussi l'accent sur deux points supplémentaires qu'il faut prendre en considération pour produire de bons résultats :

- les caractéristiques institutionnelles des politiques et du commerce agricoles, notamment des subventions endogènes qui influent différemment sur les prix à la consommation et à la production et des règles de l'OMC;
- des éléments non tarifaires des ALE, en intégrant les conclusions fondées sur le modèle gravitaire des incidences réelles des ALE.

Règles de bouclage et réponse de l'offre aux simulations EGC

En effectuant les simulations, le modélisateur doit faire certains choix quant aux variables du modèle qui sont exogènes (c'est-à-dire, fixées à des valeurs, prédéterminées précisées par le modélisateur) et celles qui sont endogènes (c'est-à-dire, les valeurs qui sont résolues par le modèle). Les autres choix représentent différentes possibilités de « bouclage » du modèle.

Dans le bouclage microéconomique par défaut du modèle du PAEM, la dotation en facteurs (c'est-à-dire l'offre totale de main-d'œuvre, qualifiée et non qualifiée, de capital et de terre) est fixe; les prix des facteurs (soit les salaires et le rendement du capital et de la terre) sont ajustés de façon à rétablir le plein em-

ploi des facteurs de production dans l'équilibre après le choc. Dans les autres bouclages microéconomiques parfois utilisés, le rendement du capital ou de la main-d'œuvre[1] peut être fixe, et l'offre de capital et de main-d'œuvre s'ajuste ensuite pour rétablir l'équilibre.[2]

Incidences du choix de bouclage sur la taille des réponses du modèle

Le choix de bouclage influence nettement les résultats. Par exemple, selon une analyse des répercussions économiques d'un ALE entre les États-Unis et la Corée, les gains nets de bien-être économique sont 2,7 fois plus importants pour la Corée et 2,4 fois plus importants pour les États-Unis dans le cas du bouclage des comptes courants flexibles comparativement au bouclage standard de Gilbert (2001).

---

[1] Pour un exemple de l'utilisation de la règle de bouclage du marché du travail selon laquelle le taux de salaire est fixé, voir Francois et Baughman (2005).

[2] Le second aspect est le bouclage macroéconomique. Deux approches sont possibles. L'approche standard avec le modèle du GTAP consiste à permettre au compte courant de s'ajuster au choc du commerce, avec une accommodation passive des flux d'investissements étrangers. Le changement dans le compte courant en suppose un dans l'investissement national. Dans le modèle du PAEM, le changement dans l'investissement est reflété dans le profil de la demande finale, qui affecte à son tour celui de la production et du commerce, mais qui ne contribue pas à la capacité de production des industries et des régions. L'autre approche du bouclage macroéconomique consiste à fixer le compte courant en supposant de manière implicite qu'il n'existe aucune mobilité du capital international. Pour une comparaison de l'incidence de l'utilisation de ces autres bouclages macroéconomiques dans le contexte de la modélisation de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée, voir Gilbert (2001). Les simulations des comptes courants fixes réduisent considérablement les gains en matière de bien-être économique pour la Corée (à 3/5 du niveau de la simulation avec des comptes courants flexibles) et un peu (de 5 %) pour les États-Unis. Étant donné que le bouclage des comptes courants fixes n'est pas une hypothèse réaliste dans le cas d'une petite économie ouverte comme celle du Canada, les incidences de cette option ne sont pas étudiées dans le présent article.

Le choix de bouclage détermine aussi la composition des incidences

Fait également important pour l'analyse des politiques, le choix des règles de bouclage change considérablement la composition des répercussions économiques. Par exemple, en changeant la règle de bouclage dans une simulation d'un ALE Canada-Corée, on modifie le signe de l'efficience allocative et les conditions des effets sur le commerce et on transforme de beaucoup les valeurs absolues (pour le Canada, l'incidence du PIB varie d'un facteur 4 entre la règle de bouclage la plus contraignante et celle qui est la moins contraignante; pour la Corée le facteur correspondant est de 28[3]). Il est inutile de dire que les ramifications sectorielles de la libéralisation et les répercussions sur d'autres partenaires commerciaux sont touchées de la même façon.

Examen des hypothèses implicites des règles de bouclage

Par conséquent, les messages d'une simulation du PAEM ne dépendent pas quantitativement et qualitativement du modèle, mais des hypothèses établies par le modélisateur quant à la façon d'utiliser le modèle. Aussi ces hypothèses doivent-elles être débattues[4] et soigneusement prises en considération.

Le bouclage du PAEM standard ou par défaut (offre de main-d'œuvre et de capital fixe; rajustement des taux de rendement du capital et des taux de salaire) est considéré parfois comme étant révélateur d'un horizon temporel à moyen terme. Par contre, la règle de bouclage, dans laquelle le taux de rendement du capital est fixe et l'offre de capital est rajustée, est quelquefois décrite comme étant révélatrice de conditions de croissance « stable » à plus long terme. Cependant, aucune de ces caractérisations n'est vraiment convaincante.

Par exemple, la structure du modèle suppose que le capital et la main-d'œuvre soient complètement mobiles entre les secteurs

---

[3] Pour une application de cette approche, voir Ciuriak et Chen (2008).

[4] Ce point est traité dans Winston (2007).

au sein d'une économie, quelle que soit la règle de bouclage choisie. Si on interprète le bouclage de l'offre de facteurs fixes comme caractéristique d'un calendrier à court et à moyen terme dans lequel l'offre globale de main-d'œuvre est statique et le capital est réservé à des utilisations particulières, il existe alors un manque de cohérence temporelle avec le fait que ce bouclage suppose toujours une période de temps suffisamment longue pour permettre, d'une part, une dépréciation totale des investissements de capital fixe dans des industries ou des entreprises sur le déclin et, d'autre part, un nouvel investissement dans des industries ou des entreprises en expansion, voire un changement générationnel dans le marché du travail (p. ex. pour permettre un redéploiement complet de la main-d'œuvre de l'agriculture à l'industrie). Autrement dit, l'ajustement intersectoriel de l'industrie est bien trop flexible pour que ce bouclage soit compatible avec le calendrier à court et à moyen terme du marché d'offre de facteurs supposé au niveau de l'ensemble de l'économie.

Une deuxième incohérence résulte du fait que tant les conditions de croissance « stable » à long terme que les bouclages d'offre de facteurs fixes à court et à moyen terme partent de l'hypothèse d'un équilibre général et, par conséquent, du plein emploi des ressources. Or, bien que l'hypothèse du plein emploi des ressources soit raisonnable à long terme, elle est improbable à court et à moyen terme, soit la période dans laquelle l'économie s'adapte au choc des politiques faisant l'objet de la modélisation. Supposer le plein emploi des ressources dans ces délais revient à tenir pour acquis que le rajustement structurel entraîne des coûts frictionnels négligeables, ce qui est contraire à l'intuition[5] et aux données empiriques.[6]

---

[5] Par exemple, la réaffectation sectorielle de la main-d'œuvre dans un pays régionalement hétérogène comme le Canada exige une mobilité interrégionale de la main-d'œuvre qui n'est certainement pas l'évidence sans fictions.

[6] L'incidence à court et à moyen terme de l'ALE Canada-États-Unis sur l'industrie canadienne se résumait essentiellement à la fermeture des établissements les moins productifs dans les secteurs qui avaient bénéficié auparavant du niveau de protection tarifaire le plus élevé. Il en a résulté une baisse de l'emploi dans des industries concurrentes des importations, associée à une

De même, la règle de bouclage « stationnaire », qui suppose une pleine adaptation de l'offre de capital à la variation du taux de rendement, mais aucune adaptation de l'offre de travail à la variation des taux de rémunération et, par conséquent, à la valeur marginale du loisir, s'accorde difficilement à la hausse observée à long terme de la participation à la vie active puisque les pays développés ont enregistré une augmentation des retours sur le marché du travail.

Étant donné les considérations susmentionnées, il est préférable de voir les règles de bouclage pour ce qu'elles sont, c'est-à-dire des hypothèses sur l'offre de travail ou de capital à long terme. Vus sous cet angle, les bouclages classiques posent des hypothèses arbitraires et extrêmes concernant ces élasticités : on suppose que l'offre de travail et de capital est parfaitement élastique ou parfaitement inélastique à long terme. La réalité est probablement quelque part entre ces deux extrêmes. De plus, je soutiendrai que la réalité varie sans doute selon les différents types d'économie. Ainsi, il ne s'agit pas vraiment de « choix » pour le bouclage, mais d'une question empirique à laquelle le modélisateur doit répondre.

Le modèle du PAEM peut être simulé pour évaluer les valeurs intermédiaires de l'élasticité de l'offre de capital et de travail. Les hypothèses du modélisateur pour ces paramètres, fondées sur des données empiriques puisées à l'extérieur du modèle, déterminent la façon dont un ALE génère des gains. Par exemple, en ce qui concerne la main-d'œuvre, moins l'offre est élastique, plus grands sont les gains obtenus sous forme d'augmentations de salaire et, à l'inverse, plus l'offre est élastique, plus grands sont les gains obtenus sous forme d'emplois supplémentaires. De même, comme nous l'avons indiqué précédemment, pour l'économie dans son ensemble, les avantages reflètent soit une amélioration des prix (et, par conséquent, une amélioration des termes de l'échange), soit une augmentation de la production, ou une combinaison des deux, selon les hypothè-

---

augmentation rapide de la productivité de la main-d'œuvre. Le rapport emploi-population s'est rétabli à long terme, mais en attendant on a assisté à une sous-utilisation de la main-d'œuvre. Voir Trefler (2004).

ses concernant les élasticités de l'offre établies dans le bouclage choisi.

Étant donné la sensibilité des résultats à l'égard de l'hypothèse formulée, il est utile dans la pratique d'examiner les résultats des simulations pour plusieurs autres règles de bouclage :

a) offres de travail et capital fixes (bouclage standard ou par défaut),
b) offre de travail flexible, offre de capital fixe,
c) offre de travail fixe, offre de capital flexible,
d) offres de travail et de capital flexibles.

Ces options permettent d'établir une estimation des incidences de la simulation d'une politique donnée; le scénario de référence du modélisateur, utilisant les hypothèses d'offre de capital et de travail les plus pertinentes pour chaque économie, est alors mis en contexte.[7]

Il va presque sans dire que le choix des hypothèses pour une économie donnée devrait être fondé sur des faits empiriques pour cette économie. Certaines généralisations sont toutefois possibles.

En ce qui concerne l'offre de capital à long terme, pour une petite économie ouverte comme celle du Canada qui a un accès relativement libre aux capitaux dans un marché financier nord-américain et mondial fortement intégré, il est peu probable qu'une hausse du taux de rendement du capital au Canada par rapport aux États-Unis ne produirait pas une augmentation de l'investissement, même si celui-ci n'était pas financé par une épargne nationale accrue. L'hypothèse la plus plausible pour l'offre de capital est que celle-ci est très élastique, la règle de bouclage stable pour le capital pourrait être considérée comme une approximation raisonnable.

Par contre, pour une grande économie qui établit des prix comme celle des États-Unis, une augmentation soutenue du taux de rendement ailleurs dans le monde constitue une hypothèse plausible. Parallèlement, le capital supplémentaire devrait venir,

---

[7] Pour une application de cette approche, voir Ciuriak et Chen (2008).

dans une bonne mesure, de sources intérieures, ce qui suppose une offre moins élastique que dans une petite économie ouverte. En conséquence, l'hypothèse d'une offre inélastique convient au cas des États-Unis et est utilisée couramment. Cela étant dit, comme la part américaine de l'activité économique mondiale a tendance à baisser et qu'elle continue à attirer d'énormes apports de capitaux, la règle de bouclage standard du PAEM selon laquelle l'élasticité de l'offre de capital est nulle devient encore moins plausible.

Entre les deux, il existe de nombreuses petites économies qui sont ouvertes aux apports de capitaux à des degrés divers. Il est raisonnable de s'attendre à ce que les taux de rendement diffèrent d'une économie à l'autre et qu'un choc politique pourrait produire des rendements plus élevés, associés à une certaine expansion de l'offre.

En ce qui concerne l'offre de travail à long terme, les études économiques sont en faveur d'une élasticité de l'offre positive, mais relativement faible. Certaines données empiriques récentes indiquent que l'élasticité de l'offre de travail dans les pays industrialisés pourrait aller jusqu'à un;[8] traditionnellement, la valeur acceptée a été moins que la moitié de ce montant. L'offre de travail est bien sûr soumise à l'effet de revenu négatif, ce qui fait de l'incidence nette sur l'augmentation des taux de salaires et des revenus une question empirique, au moins dans des pays à revenu élevé.[9]

Dans la mesure où, pour saisir l'effet démontré, le modélisateur n'intègre pas un regain de productivité dans des modèles d'entreprises hétérogènes selon lesquels la libéralisation des échanges mène à l'élimination des sociétés les moins producti-

---

[8] Pour une discussion récente sur l'élasticité de l'offre de travail voir Ham et Reilly (2006). Selon cette étude, l'élasticité de l'offre de travail intertemporelle statistiquement significative est égale à 0,9, lorsqu'on utilise l'ensemble des données de la Panel Study of Income Dynamics (PSID).

[9] Dans les pays à faible revenu qui présentent une importante offre de main-d'œuvre non spécialisée dans le secteur rural, il serait plausible d'avoir des élasticités de cette offre considérablement plus élevées, indépendamment de l'effet modérateur de l'augmentation des revenus.

ves, une augmentation de la productivité moyenne puis une réponse plus forte de l'offre de main-d'œuvre constitueraient un substitut raisonnable pour ces effets non représentées de la productivité.

Examens objectifs

L'intégration, dans une certaine mesure, de la réponse de l'offre dans le modèle introduit un élément « dynamique » dans la simulation. Cependant, cet effet dynamique n'est pas explicitement établi; il apparaît implicitement de la structure du modèle, ce qui soulève la question de savoir jusqu'à quel point les effets de dotation mesurés sont plausibles. Plusieurs critères peuvent être utilisés comme points de référence au regard desquels les résultats d'une simulation donnée peuvent être comparés :

a) Le degré d'augmentation du commerce peut se comparer au gain du PIB : des estimations empiriques du lien entre l'expansion du commerce et l'activité économique indiquent que la croissance du PIB est fortement stimulée, mais que les gains globaux sont plus modestes dans le PIB que dans les échanges commerciaux. On a suggéré une « règle empirique » quantitative précise : « la recherche … basée sur diverses autres méthodes, indique que les gains annuels du PIB de chaque partenaire s'élèveraient à 20 % de l'augmentation du commerce [bilatéral]. Ces gains reflètent l'adoption de méthodes de production plus performantes en réaction aux pressions de la concurrence, à la disparition des entreprises moins performantes, aux économies d'échelle et de réseau, à la réduction des marges bénéficiaires, à un recours plus large à des intrants importés et à une plus grande variété dans le choix des biens et des services offerts. »[10] L'interprétation précise de cette règle empirique est la suivante : pour chaque point de pourcentage d'augmentation de la part du commerce international dans le PIB, (les exportations + des importa-

[10] DeRosa et Gilbert. 2006. op. cit. p. 238.

tions)/PIB, on enregistre une augmentation de 0,2 de point de pourcentage du PIB.

b) Le degré de détournement du commerce peut être examiné, surtout pour ce qui est des exportations. La théorie suggère qu'en présence des coûts irrécupérables de l'entrée sur un marché, on devrait procéder à une certaine « compression » des exportations, les entreprises exportent vers moins de pays qu'elles ne le feraient autrement à cause des coûts irrécupérables associés à l'établissement d'une présence sur chaque nouveau marché. Il s'ensuit que, si les entreprises sont amenées à établir une présence dans un pays partenaire de l'ALE, les exportations vers des pays tiers pourraient être inférieures à ce qu'elles auraient pu être. Les études empiriques n'offrent pas de consensus quant à l'envergure du détournement du commerce causé par les ALE. Selon les conceptions généralement admises, l'effet de création du commerce a dominé l'effet de détournement. Les tentatives directes pour mesurer si les ALE entraînent une réduction du commerce avec des tierces parties à l'aide des modèles gravitaires n'ont généralement pas révélé des effets négatifs importants, bien que d'autres études aient tiré des conclusions opposées à cet égard.[11] Comme les études ne corroborent pas d'une façon décisive un détournement considérable du commerce, les simulations qui en produisent d'importants, en ce qui concerne les exportations, suggèrent très peu ce « dynamisme ».

c) Il faut examiner la répartition des incidences sur une économie entre l'allocation optimale (qui est égale à l'augmentation du PIB calculée aux prix en vigueur avant le

---

[11] Une étude menée en 2003 pour l'Australian Productivity Commission (Commission australienne de la productivité) contredit cette notion généralement acceptée, en constatant que la plupart des ALE déclarés à l'OMC provoquaient un détournement du commerce. Voir Adams, Dee, Gali et McGuire (2003). Toutefois, DeRosa (2007) en examinant les mêmes éléments à l'aide des données actualisées sur le commerce en est venu à la conclusion inverse, à savoir que la plupart des ALE stimulaient le commerce.

choc) et les termes de l'échange. Les simulations montrant que les petites économies ouvertes obtiennent la plupart de leurs gains d'un ALE sous forme de termes de l'échange présentent probablement trop peu de dynamisme. Par exemple, Trefler (2004) constate que le Canada n'a retiré pratiquement aucun avantage sur le plan des termes de l'échange de son ALE avec les États-Unis.

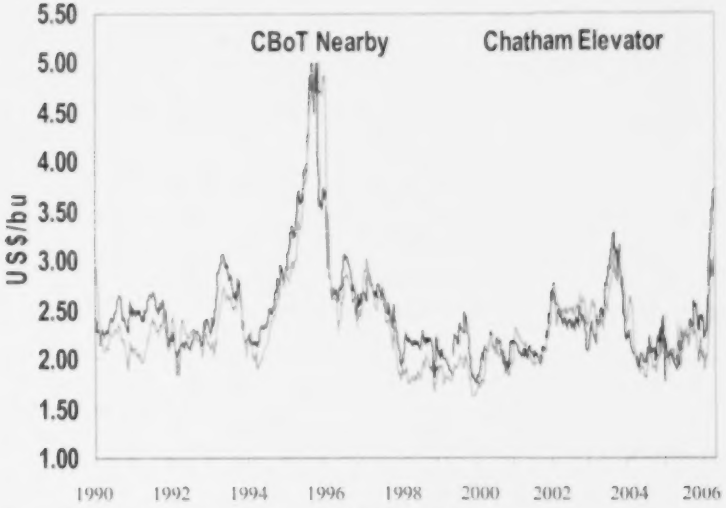
Les incidences de l'intégration régionale sur les cours dans les marchés des produits de base

Les données empiriques indiquent qu'en raison de l'intégration régionale des marchés, le cours des produits agricoles canadiens varie en même temps que celui des produits américains sur les places boursières des États-Unis, après qu'on a tenu compte du taux de change (voir le diagramme ci-dessous pour le maïs).[12]

Cependant, lorsqu'il s'agit de produits peu différenciés comme le bœuf, le porc ou les grains, l'hypothèse d'Armington appliquée à des élasticités de 6,0 du PAEM donne lieu à d'importantes augmentations des prix dans les secteurs canadiens de produits de base par rapport aux secteurs américains, lorsqu'on supprime des obstacles tarifaires très élevés. De l'avis des experts du commerce des produits agricoles, de tels écarts de prix ne peuvent se produire à long terme, ce qui signifie que les réponses de l'offre générées par le modèle du PAEM ne peuvent pas non plus avoir lieu.

[12] Selon les données du modèle FARM d'Agriculture et Agroalimentaire Canada qui utilise les cours annuels, une régression des cours canadiens par rapport aux cours américains donne un coefficient de près de un (1) devant le cours américain exprimé en dollars canadiens, avec un R^2 de 0,99.

Cours hebdomadaires du maïs au Canada et aux États-Unis



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

En examinant le problème d'une façon logique, l'octroi aux producteurs canadiens d'un accès préférentiel en franchise de droits à un grand marché de produits agricoles très protégé dans un tiers pays accroît la demande des produits du Canada, ce qui provoque une hausse des prix de ceux-ci. Cette hausse cause à son tour deux effets : d'une part, les producteurs canadiens augmentent l'offre et, d'autre part, les exportations américaines au Canada deviennent plus concurrentielles et s'accroissent. Étant donné la taille relativement grande du secteur agricole des États-Unis par rapport à celui du Canada, ce dernier effet a des incidences plus modérées sur les prix dans le marché américain. Il en résulte que les producteurs américains participent à l'accroissement de la production pour satisfaire à la demande du partenaire du Canada partie à un ALE. De plus, l'augmentation globale des prix sur le marché nord-américain nécessaire pour satisfaire cette demande accrue est plus faible que celle qui serait requise pour répondre à cette demande avec des produits canadiens seulement,

ce qui à son tour implique que les effets concurrentiels des importations meilleur marché en provenance du Canada vers le pays partenaire de l'ALE sont également intensifiés.

Une façon d'évaluer quantitativement ces effets consiste à effectuer d'abord une première simulation pour déterminer les secteurs de produits de base dans lesquels les producteurs canadiens bénéficient d'une augmentation relativement importante des prix et de la production, puis dans une seconde simulation, ces mêmes secteurs sont aussi ouverts simultanément aux producteurs américains. On suppose ainsi que les produits de base américains constituent de parfaits substituts pour les produits canadiens, ce qui invalide l'hypothèse d'Armington pour ces produits. L'expansion des exportations américaines, calculée par le modèle, vers le partenaire canadien partie d'un ALE doit alors être interprétée en termes d'échanges triangulaires : ces exportations sont en fait destinées au Canada tandis qu'un volume identique d'exportations canadiennes supplémentaires est détourné du marché intérieur vers le partenaire de l'ALE[13].

Est-ce que cela fonctionne? Bien que nous ne soyons pas encore prêts à avancer des chiffres dans le domaine public, les résultats de cette approche sont encourageants dans la mesure où qualitativement les réponses correspondent aux attentes et quantitativement les courants commerciaux triangulaires sont semblables à ceux dans le cas de la libéralisation bilatérale, alors que l'incidence sur les cours au Canada et aux États-Unis est conforme aux attentes. Cependant, pour les secteurs du PAEM qui regroupent un certain nombre de produits divers et pour lequel la composition du commerce est différente pour les producteurs canadiens et américains et, par conséquent, le tarif pondéré imposé aux exportateurs américains diffère de celui imposé aux producteurs canadiens, les résultats sont moins satisfaisants et il faut faire preuve de plus de prudence pour intégrer ces effets.

---

[13] Une autre option consiste à augmenter les élasticités de substitution de ces produits de base. Cependant, cette méthode produit des répercussions partout dans le modèle et peut présenter plus de distorsions que de remèdes.

Il convient de noter que les incidences des termes de l'échange sont surestimées par le modèle, dans la mesure où l'intégration du marché nord-américain de produits de base limite l'augmentation des prix que les producteurs canadiens peuvent obtenir. Cet aspect a des répercussions importantes pour le partenaire canadien de l'ALE puisque la libéralisation exerce en fait de plus fortes pressions à la baisse sur les prix. Pour ce qui est des pays tiers, la réduction des gains au chapitre des termes de l'échange pour le Canada diminue les pertes de bien-être liées aux termes de l'échange pour les importateurs nets de ces produits et influe aussi sur les résultats des exportateurs nets rivaux.

Caractéristiques institutionnelles du commerce de produits agricoles

Le commerce de produits agricoles demande une attention particulière en raison de la complexité du cadre institutionnel, notamment les répercussions des systèmes de soutien aux producteurs et les règles régissant les subventions à l'exportation qui sont encore permises en vertu de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture, mais font l'objet d'engagements de réduction.

Il va de soi que les exportations des produits considérés comme étant subventionnés, et qui font l'objet d'engagements de réduction ne peuvent pas s'accroître si le niveau prévu de protection à la frontière est éliminé. Il s'agit, par exemple, des exportations canadiennes de produits laitiers qui, selon les données du PAEM à ce sujet, connaissent une protection élevée à la frontière, mais qui ne peuvent pas profiter de l'élimination de cette protection en raison des décisions de l'OMC[14].

Nous essayons d'étudier des subventions endogènes, comme des versements aux agriculteurs qui se déclenchent lorsque le cours du marché tombe au-dessous d'un certain seuil. Puisque de tels soutiens des prix à la production ne feront pro-

[14] Pour prendre connaissance du dossier, voir OMC (2001), page 11, paragraphe 3.2.

bablement pas partie des négociations commerciales bilatérales, leur maintien peut avoir des incidences importantes pour la production dans le pays qui se libéralise. Par exemple, le Japon applique des droits de douane de 38,5 % sur le bœuf et maintient un programme de subventions à la production sous forme de paiements compensatoires directs qui entrent en jeu lorsque les prix tombent au-dessous d'un niveau cible. Selon le modèle AGLINK de l'OCDE, qui prend expressément en compte cette politique,[15] la libéralisation des droits de douane au Japon cause une chute considérable des prix à la consommation. Le modèle du PAEM calcule une baisse des prix presque semblable. Toutefois, alors que les incidences sont relativement modestes sur la production au Japon dans le modèle AGLINK, elles sont beaucoup plus importantes dans le modèle du PAEM, parce que ce dernier ne tient pas compte de la façon dont les paiements compensatoires influent sur le comportement des producteurs.

Prise en considération des éléments non tarifaires des ALE

Bien que des évaluations, selon le modèle EGC, des incidences des accords de libre-échange se limitent à l'élimination des droits de douane et à d'autres mesures quantifiables de protection, les ALE modernes visent un vaste éventail d'autres domaines de coopération et de facilitation.[16] Des mesures dans ces domaines

---

[15] AGLINK est un modèle d'équilibre dynamique partiel de l'offre et de la demande dans l'agriculture mondiale, qui a été mis au point par le Secrétariat de l'OCDE en étroite collaboration avec des États membres et la FAO. Il modélise explicitement l'offre, la demande et les prix annuels des principaux produits agricoles de base fournis, consommés et négociés par les États membres. Le modèle a été expressément élaboré pour tenir compte de l'influence potentielle des politiques agricoles sur les marchés de l'agriculture à moyen terme.

[16] Par exemple, les négociations entre le Canada et la Corée portent sur diverses questions, notamment le commerce de marchandises, les règles d'origine, les procédures douanières, la facilitation des échanges, les mesures non tarifaires, le commerce transfrontalier des services, les services financiers, l'admission temporaire, l'investissement, les marchés publics, la concurrence, la propriété intellectuelle, le commerce électronique, le règle-

peuvent réduire les frais qui créent un écart entre les coûts intérieurs de production des entreprises et ceux tout compris pour apporter les produits sur les marchés de destination.

Ainsi, selon les études économiques, les effets des prix découlant des réductions tarifaires ne tiennent pas pleinement compte des incidences d'un accord de coopération économique sur le comportement des entreprises.

Enfin, il a été suggéré que les modèles EGC conventionnels sous-estiment les incidences commerciales dans le secteur des produits différenciés parce qu'ils ne cernent l'expansion commerciale que par la marge intensive et non par la marge extensive. Il en découle que les estimations basées sur des données empiriques des incidences commerciales des ALE, telles que celles obtenues à l'aide des modèles gravitaires, devraient montrer des gains commerciaux plus élevés, surtout dans les secteurs des produits différenciés, que ceux obtenus par des simulations du modèle EGC. La présente section traite de ces questions.

Complémentarité entre le commerce, l'investissement et les services

L'importance croissante des échanges intra-entreprises dans le commerce mondial, ainsi que la corrélation positive connexe entre le commerce et l'investissement ont été bien établies dans les études économiques.[17]

---

ment des différends et les dispositions institutionnelles. De plus, le Canada cherche à conclure des accords de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail parallèlement aux négociations sur le libre-échange Voir Affaires étrangères et Commerce international Canada, *Canada-Corée – Négociations sur un accord de libre-échange*, http://www.international.gc.ca/tna-nac/rb/korea-fr.asp

[17] La question de savoir si le commerce et l'investissement se complètent ou se substituent fait l'objet d'un vaste débat. En général, comme le signale l'OCDE (2005) « un accroissement » des échanges correspond à une augmentation des mouvements des investissement (p. 8). Pour une étude empirique de ce lien, voir Goldberg et Klein (1999).

Dans une certaine mesure, on peut s'attendre à ce que l'augmentation de l'investissement bilatéral grâce à la libéralisation ou à la facilitation de l'investissement augmente les flux commerciaux bilatéraux. Cependant, une augmentation du commerce peut aussi causer une augmentation de l'investissement (p. ex. des entreprises établissent une présence sur les marchés de destination pour appuyer la distribution et des services après-vente) et réciproquement, une augmentation de l'investissement peut engendrer une augmentation du commerce (p. ex. des entreprises importent des intrants de leur pays d'origine pour les assembler dans le pays d'investissement). De plus, la relation entre l'investissement et le commerce peut varier d'un secteur à un autre et d'un pays à un autre selon la raison de l'investissement étranger.[18] En conséquence, il peut être difficile d'établir les incidences quantitatives de l'accroissement du mouvement des investissements sur le commerce bilatéral.

Des complémentarités semblables entre le commerce de marchandises et le commerce de services semblent exister également, avec les mêmes problèmes concernant les relations de cause à effet.

Dans le contexte de l'accroissement du commerce des biens intermédiaires et des services et de l'émergence connexe des chaînes de valeur mondiales[19], des mesures pour faciliter l'investissement ou libéraliser le commerce des services dans le cadre d'un accord de partenariat économique devraient avoir des incidences sur le commerce bilatéral des marchandises, au-delà des effets produits par la baisse des droits de douane.

---

[18] Des évaluations empiriques de Graham et Wada (2000) indiquent une élasticité de 0,6 pour « l'attraction » de l'investissement américain à l'étranger sur ses exportations. Selon Hejazi et Safarian (1999), le coefficient est plus petit pour le Canada. Ces deux études sont mentionnées dans Hufbauer et Baldwin (2006).

[19] Pour une vue d'ensemble récente de ce phénomène, voir Sturgeon (2007).

Effets des accords commerciaux sur le comportement des entreprises

Les incidences des changements tarifaires sur les flux commerciaux, mesurées selon les modèles économiques traditionnels, reflètent la réaction des flux commerciaux à la variation des cours, sans aucune différence pour une fluctuation de prix qui reflète une légère réduction des droits de douane comparativement à l'élimination complète de ceux-ci dans le contexte d'un engagement politique énoncé dans un accord économique pour promouvoir les relations économique bilatérales de diverses façons.

Les études économiques ont avancé un certain nombre de raisons pour expliquer pourquoi on devrait s'attendre à une réaction plus vigoureuse du commerce dans le dernier cas, à savoir l'élimination complète des droits de douane dans le cadre d'un accord de coopération économique élargi.

- L'« effet de l'annonce » : la conclusion d'un accord alerte le secteur privé et attire son attention sur les nouvelles possibilités offertes par l'accord.
- Un aspect un peu différent de ce phénomène est l'effet d'euphorie : l'accord suscite l'enthousiasme des entreprises, ce qui mène à des mesures du commerce.
- L'« effet de verrou » : » les entreprises ont une plus grande certitude quant à l'accès au marché grâce au plafonnement des obstacles non tarifaires, notamment au commerce des produits et des services, à l'investissement et à la circulation des gens d'affaires. En présence des coûts irrécupérables (c'est-à-dire des dépenses de ressources pour établir une présence sur un nouveau marché), une réduction des risques d'affaires perçus se traduit par un plus grand rendement attendu de l'investissement nécessaire pour établir une présence sur le marché (Freund, 2000).
- L'« effet de compression » : en présence des coûts irrécupérables, les entreprises sont plus susceptibles de concentrer leurs ressources sur des marchés présentant un plus grand potentiel (Haveman, Nair-Reichert et Thursby, 2003). Un accord économique aura ainsi pour effet d'attirer les res-

sources des entreprises commerciales pour établir des relations économiques bilatérales plus étroites.

Cerner l'expansion commerciale par la marge extensive

Dans le cadre des modèles EGC, les divers facteurs qui définissent les structures des échanges, y compris l'avantage comparatif et la géographie économique, sont reflétés implicitement dans les conditions initiales (c.-à-d. les données commerciales de l'année de référence), indiquées dans la matrice de comptabilité sociale. S'il n'existe pas d'échanges commerciaux dans un secteur donné entre deux pays ou deux régions, la réduction des mesures de protection ne peut pas susciter le commerce. Bref, les modèles EGC décrivent des effets commerciaux par la « marge intensive » (là où il existe des échanges commerciaux) et non par la « marge extensive » (là où il n'existe pas d'échanges commerciaux).

Selon les travaux récents de Fan (2006) qui portent notamment sur l'hétérogénéité des entreprises et les coûts fixes d'exportation (suivant Melitz, 2003) dans le cadre du modèle EGC, les simulations du modèle EGC standard sous-estiment considérablement les effets de l'ouverture des échanges sur le commerce et la prospérité économique.[20]

Lier les résultats des modèles gravitaires aux résultats des modèles EGC

Le modèle gravitaire du commerce international est un autre outil qui est couramment utilisé pour évaluer l'incidence potentielle des accords de libre-échange. Les modèles gravitaires évaluent le volume général des flux commerciaux bilatéraux, en se basant sur une gamme étendue de facteurs qui pourraient autrement influencer les relations commerciales bilatérales, dont la

[20] Les simulations explicatives dans cet article indiquent qu'en tenant compte de l'ouverture des échanges commerciaux par la marge extensive, les gains estimés en matière de commerce et de bien-être économique sont deux fois plus grands que ceux obtenus par le modèle IEG standard d'Armington.

taille des économies respectives, la distance entre elles, leur richesse et divers point communs comme la langue, la culture et les frontières, qui sont liés à la force des échanges commerciaux. En tenant compte du fait que deux pays sont membres d'un accord commercial régional, le modèle gravitaire peut fournir une estimation de l'incidence générale d'un tel accord sur les échanges commerciaux.

En général, les études empiriques des incidences des ALE sur le commerce ont tendance à montrer des augmentations des échanges plus importantes que dans les simulations du modèle EGC. Par exemple, une étude, qui porte sur un ALE potentiel entre les États-Unis et la Suisse et qui fait allusion aux effets de l'annonce et de verrou ainsi qu'aux liens entre l'investissement et le commerce, a signalé que les résultats des modèles gravitaires indiquent un accroissement du commerce bilatéral environ cinq fois plus important que selon les résultats du modèle EGC (Derosa et Gilbert, 2006).

L'incidence sur le commerce déterminée à l'aide des modèles gravitaires qui est plus grave qu'avec les modèles EGC peut être interprétée comme étant le reflet des effets des éléments non tarifaires d'un accord commercial, notamment la réponse comportementale des entreprises, ainsi que comme une sous-estimation causée par le fait qu'on ne cerne pas l'expansion commerciale par la marge extensive.

Une façon d'intégrer directement les résultats des modèles gravitaires et des modèles EGC consiste :

- premièrement, à estimer les incidences des flux commerciaux bilatéraux d'un ensemble représentatif d'ALE de grande qualité à l'aide d'un modèle gravitaire; à cet égard, Baier et Bergstrand (2005) ont récemment estimé des coefficients d'ALE qui sont compris entre 0,46 et 0,68, ce qui suppose des incidences du commerce bilatéral allant de 58 à 97 % (en utilisant e^0,46 = 1,58 et e^0,68 = 1,97), leur estimation préférée étant 0,62 : autrement dit, un ALE augmente en moyenne le commerce des deux pays membres d'environ 86 %;
- deuxièmement, à évaluer, pour le même sous-ensemble de pays (ou un ensemble semblable de pays), les effets com-

merciaux des ALE à l'aide du modèle EGC; la différence entre les deux effets commerciaux représenterait alors une amélioration progressive des effets dynamiques et non tarifaires d'un accord de coopération économique de grande qualité sur les échanges commerciaux ainsi qu'une sous-estimation du commerce de produits différenciés.

Étant donné la méthodologie, il faudrait considérer qu'une telle estimation comporte une importante marge d'incertitude. Néanmoins, cette approche pourrait donner une certaine dimension quantitative aux effets non tarifaires des ALE qui ont été signalés par des économistes.

Conclusions

Les progrès réalisés dans la mise au point de technologie pour aider l'analyse commerciale sont impressionnants, le modèle du PAEM et sa base de données en sont un excellent exemple. Néanmoins, nous ne sommes toujours pas en mesure « d'appuyer sur un bouton » pour obtenir de bons résultats : il semble que, dans presque toutes les études entreprises, l'analyste doit toujours dépasser les limites actuelles quand il applique le modèle.

Cet article qui s'inspire de l'expérience récente au sein d'Affaires étrangères et Commerce international Canada de modélisation des incidences des accords de libre-échange potentiels avec divers partenaires pour mettre en évidence l'importance des bouclages microéconomiques (et en particulier les hypothèses implicites concernant les élasticités de l'offre de capital et de travail) qui conviennent à la situation de l'économie en question. D'autres bouclages influent grandement non seulement sur l'ampleur des incidences estimées, mais aussi sur leur composition. En particulier, des études montrent que, pour de petites économies ouvertes et tributaires des prix du marché, la règle de bouclage souvent utilisée des facteurs fixes fausse considérablement les incidences sur les termes de l'échange, ce qui est contraire à l'intuition et aux données empiriques. L'article met en évidence la probabilité que l'intégration économique régionale donnera lieu à une importante « fuite » intra-

régionale des incidences des ALE avec des partenaires extra-régionaux, surtout dans le cas des produits de base peu différenciés. Il souligne aussi la nécessité de tenir compte des caractéristiques institutionnelles comme le soutien des prix à la production lors de la libéralisation des mesures frontalières. Enfin, il s'interroge sur la possibilité de lier les résultats des modèles gravitaires sur les incidences commerciales des ALE aux résultats basés sur le modèle EGC, les premiers reflètent les incidences tout compris et les derniers, seulement les effets tarifaires, et la différence reflétant implicitement les aspects non tarifaires des ALE.

Références

Adams, Richard, Philippa Dee, Jyothi Gali et Greg McGuire. 2003. « The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements - Old and New Evidence », Document de travail d'équipe, Commission de productivité, Melbourne.

Baier, Scott L. et Jeffrey H. Bergstrand. 2005. « Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade? » Document de travail 2005-3, Federal Reserve Bank of Atlanta.

Ciuriak, Dan et Shenjie Chen. 2007. « Analyse préliminaire des incidences économiques d'un accord de libre-échange Canada – Corée » dans Dan Ciuriak (éd.) *Les recherches en politique commerciale 2007* (Ottawa : Affaires étrangères et Commerce international Canada).

DeRosa, Dean A. 2007. « The Trade Effects of Preferential Arrangements: New Evidence from the Australia Productivity Commission », Document de travail 07-1 (Washington, D.C.: Peter G. Peterson Institute for International Economics).

DeRosa, Dean et John Gilbert. 2006. « Estimates from Gravity and CGE Models », chapitre 8 dans Gary Clyde Hufbauer et Richard E. Baldwin, « The Shape of a Swiss-US Free Trade Agreement », op cit.

Fan, Zhai. 2006. « Armington Meets Melitz: Introducing Firm Heterogeneity in Global CGE Model of Trade », 23 décembre.

Francois, Joseph F. et Laura M. Baughman. 2005. « Commerce Canada-États-Unis et production et emploi dans les États américains », dans John M. Curtis et Dan Ciuriak (éds.) *Les recherches en politique commerciale 2004* (Ottawa : Affaires étrangères et Commerce international Canada).

Freund, Caroline. 2000. « Different Paths to Free Trade: The Gains from Regionalism » *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CXV, n° 4 (novembre).

Gilbert, John P. 2001. « GTAP Model Analysis: Simulating the Effect of a Korea-US FTA Using Computable General Equilibrium Techniques », Annexe B dans Imborn Choi et Jeffrey J. Schott, *Free Trade Between Korea and the United States?* (Washington : Institute for International Economics).

Goldberg, Linda S. et Michael W. Klein. 1999. « International Trade and Factor Mobility: An Empirical Investigation », Document de travail NBER n° 7196 (juin).

Haveman, Jon, Usha Nair-Reichert et Jerry Thursby. 2003. « How Effective are Trade Barriers? An Empirical Analysis of Trade Reduction, Diversion, and Compression », *Review of Economics and Statistics* 85:2 (mai), p. 480-485.

Ham, John C. et Kevin Reilly. 2006. « Using Micro Data to Estimate the Intertemporal Substitution Elasticity for Labor Supply in an Implicit Contract Model », juillet, disponible en ligne à : http://client.norc.org/jole/SOLEweb/hamreilly.pdf

Hufbauer, Gary Clyde et Richard E. Baldwin. 2006. « The Shape of a Swiss-US Free Trade Agreement », *Policy Analyses in International Economics* 76 (Washington, D.C.: Institute for International Economics).

Melitz, Marc J. 2003. « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, » *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.

Organisation de coopération et de développement économiques. 2005. « Trade Policy: Promoting Investment For Development », *Document de travail sur la politique commerciale* de l'OCDE n° 19, juin. http://www.olis.oecd.org/olis/2004doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/ddd8c6715f2a0cedc1257019003552 3c/$FILE/JT00185747.PDF

Organisation mondiale du commerce. 2001. « Rapport du groupe spécial, Canada – Mesures affectant l'importation de lait et l'exportation de produits laitiers », WT/DS103/RW, WT/DS113/RW, 11 juillet.

Sturgeon, Timothy J. 2007. « Conceptualiser le commerce d'intégration : Le cadre des chaînes de valeur mondiales » dans Dan Ciuriak (éd.) Les recherches en politique commerciale 2006 (Ottawa : Affaires étrangères et Commerce international Canada), p. 41-82.

Trefler, Daniel. 2004. « The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement », http://www.chass.utoronto.ca/~trefler/fta.pdf

Winston, Ashley, « CGE Model Development and Experimental Design in Applied Policy Analysis », exposé présenté dans le cadre de la 10e conférence annuelle de Global Economic Analysis, Purdue University, du 7 au 9 juin 2007.

La force des liens transfrontières entre les industries du Canada et des États-Unis

Joseph Francois et Laura M. Baughman*

Introduction

Sous l'effet de la géographie et d'initiatives commerciales bilatérales, notamment l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les économies américaine et canadienne sont aujourd'hui étroitement liées. Ce lien est peut-être le plus évident dans le secteur automobile, où la frontière entre les deux économies a, à toutes fins pratiques, disparu. Les pièces, les composants et les produits finis vont et viennent entre des installations de production intégrées. Toutefois, ce lien s'étend également à de nombreux autres secteurs des deux économies.

Les liens entre les deux économies sont en réalité plus profonds que le commerce de produits finis pourrait le donner à penser. Non seulement les producteurs de pièces et de composants des deux côtés de la frontière bénéficient de l'intégration, mais des douzaines d'autres secteurs participent également au processus, bien que de manière moins évidente : les producteurs d'acier qui fabriquent de l'acier résistant à la

* Joseph Francois est professeur d'économie à la Johannes Kepler Universität Linz, membre du Tinbergen Institute, chercheur attaché au Centre for Economic Policy Research et membre du Trade Partnership Worldwide, LLC. Laura Baughman est présidente et directrice générale du Trade Partnership Worldwide, LLC. Les opinions exprimées dans le présent rapport n'engagent que les auteurs.

corrosion ainsi que les entreprises de services transportant, finançant et assurant la production, l'acheminement ou la vente des biens tout au long de la chaîne de valeur. En effet, lorsqu'un produit fini tel qu'un véhicule motorisé est vendu de l'autre côté de la frontière, il incorpore non seulement la production directe du véhicule motorisé, mais les activités sous-jacentes qui ont soutenu l'assemblage final. Ceci inclut, par exemple, les entreprises de services et d'exploitation minière qui soutiennent le secteur de l'acier, lequel fournit à son tour des produits intermédiaires entrant dans la production du véhicule motorisé. Parce que les économies modernes s'appuient sur un réseau de liens intermédiaires des plus complexes, les principaux acteurs de la relation commerciale en Amérique du Nord ne sont pas uniquement des producteurs qui importent directement des produits finaux. Ainsi, d'une certaine manière, c'est toute l'économie, à divers degrés, qui appuie la chaîne de production menant à l'exportation de produits finaux.

Le présent article analyse ces interactions et quantifie la mesure dans laquelle la production américaine et canadienne, par secteur, est intégrée de part et d'autre de la frontière. Il quantifie également la mesure dans laquelle les activités de nombreux secteurs en aval et en amont aux États-Unis et au Canada sont intégrées au commerce de services et de produits finaux.

Méthodologie

Dans une étude précédente, nous avons quantifié la production et l'emploi aux États-Unis qui étaient reliés au commerce de biens et de services entre le Canada et les États-Unis en 2005 (Baughman et Francois, 2007). Nous avons employé un modèle informatique d'équilibre général (CGE) des économies américaine et canadienne pour mesurer ces relations. Les modèles CGE comprennent des données qui mesurent les relations fondamentales entre tous les secteurs d'une économie. Ces données sont organisées en un outil appelé « matrice de comptabilité sociale » (MCS). Une MCS est une matrice symétrique (c'est-à-dire, qui possède un nombre égal de lignes

et de colonnes). Pour un secteur donné dans une colonne, la ligne correspondante montre combien le secteur a dépensé pour acquérir des intrants du secteur figurant sur la ligne en question, ou dans des importations et des exportations (Reinert et Roland-Holst, 1997; Blonigen et al., 1997).

Une MCS est établie sur la base d'un tableau mettant en correspondance les intrants et les extrants d'une économie, les comptes nationaux, les comptes budgétaires du gouvernement, la balance des paiements et des statistiques commerciales. Le tableau sur les intrants et les extrants fournit de l'information sur le secteur de production de l'économie, montrant les liens intersectoriels et la contribution apportée par les principaux facteurs de production à chaque secteur. Le compte des opérations commerciales contient généralement des données sur la destination et la composition (en produits) des exportations et des importations. Ces deux comptes montrent non seulement la proportion d'acier, de matières plastiques, de textiles et de services qui participent à la production d'une voiture, mais également la proportion de ces intrants qui est fournie par des fournisseurs nationaux par rapport à la proportion qui est importée. Dans ce dernier cas, le pays d'importation est également indiqué. Tout modèle CGE comprend des MCS pour chaque pays, qui sont normalisées puis combinées. Chaque MCS est valable pour une même année de base, et toutes les valeurs sont mesurées dans une seule et unique devise.

Nous travaillons ici avec une MCS globale dont l'année de référence est 2005. Cette MCS comprend 31 secteurs, recensés dans le Tableau 1 (et les tableaux qui suivent). La MCS a été construite à partir des données sur les liens intermédiaires tirées de la base de données (version 6.2, établie par rapport à l'année de référence 2001) du Projet d'analyse des échanges mondiaux (GTAP), et complétée par des données plus actuelles sur le commerce, la production et le revenu.

En nous fondant sur notre MCS pour examiner les liens dans le domaine de la production, nous désignons la matrice de comptabilité sociale n par n d'un pays par $\mathbf{S}$ (n représentant le nombre d'éléments de chaque colonne et de chaque ligne) et le vecteur-unité (n) de la colonne par $\mathbf{e}$. Il s'ensuit que $\mathbf{c} = \mathbf{e}'\mathbf{S}$

représente le vecteur de **S** correspondant à la somme des unités de la colonne. Si le symbole ^ est utilisé au-dessus d'un vecteur pour désigner la matrice diagonale correspondante de l'argument **n**, alors

1) $$\mathbf{A} = \mathbf{S}\hat{\mathbf{c}}^{-1}$$

A représentant la MCS normalisée en fonction de la somme des colonnes. Ainsi, si S_{ij} représente les dépenses réelles effectuées dans le secteur i par le secteur j, l'élément A_{ij} représente la proportion des dépenses du secteur j dans le secteur i. En intégrant les données commerciales de chaque secteur canadien, nous pouvons alors déterminer la proportion des coûts totaux de chaque industrie américaine j rattachée aux intrants importés du Canada dans l'industrie i (voir le Tableau 1). De la même manière, en combinant les données commerciales sectorielles des États-Unis, nous pouvons également attribuer la part des coûts totaux de l'industrie canadienne qui se rapporte aux importations en provenance des États-Unis.

Même si l'on peut interpréter les éléments de la matrice **A** comme des coefficients d'intrants directs, nous nous sommes également intéressés à l'ensemble complet de liens, qu'il s'agisse de la demande directe d'intrants (services achetés par le secteur du matériel de transport) ou des liens indirects (services achetés par le secteur de l'acier, qui sont ensuite incorporés aux produits en acier vendus en aval au secteur du matériel de transport) (voir Reinert et Roland-Holst, 1997). Pour ce faire, nous divisons les comptes n de la MCS d'un pays en deux groupes : les comptes endogènes m et les comptes exogènes k. Par convention, nous définirons les comptes exogènes k comme les comptes gouvernementaux, les comptes de capital et les comptes du reste du monde (voir Robinson, 1989). (Le compte du reste du monde comprend les exportations canadiennes à destination des États-Unis ainsi que les exportations des États-Unis à destination du Canada, réparties séparément). Tous les comptes restants, y compris le compte de consommation, sont endogènes. Définissons la sous-matrice de **A** composée des comptes

endogènes m comme $\mathbf{A}_{mm}$. La matrice multiplicatrice est obtenue par

3) $$\mathbf{M} = (\mathbf{I}_m - \mathbf{A}_{mm})^{-1}$$

Un élément représentatif de la matrice **M**, M_{ij}, donne les effets marginaux directs et indirects sur les recettes du secteur i (demande), causés par l'augmentation d'un facteur exogène dans les recettes du secteur j (demande). En suivant la démarche de Reinert et Roland-Holst, nous prenons une dernière mesure et utilisons la matrice multiplicatrice pour ventiler les exportations totales par destination, sur la base de la demande implicite totale directe et indirecte. Définissons $f_{i,r}$ comme la demande d'exportation finale de la marchandise i vers la destination r, et **f** comme le vecteur-colonne de ces éléments. Le coefficient ϕ

4) $$\phi_{i,r} = f_{i,r} / \mathbf{f'e}$$

donne la part de la marchandise i dans la demande totale d'exportation vers la destination r – par exemple dans les exportations américaines destinées au Canada – tandis que la matrice Φ contient l'ensemble complet de ces coefficients. Cette matrice représente les parts d'exportations directes. Pour tenir compte des liens intermédiaires, nous définissons également le vecteur-colonne

5) $$½ = \mathbf{M}\Phi$$

Les éléments $\omega_{i,r}$ de $\mathbf{\Omega}$ donnent les effets directs et indirects moyens pondérés sur la valeur d'une activité du secteur i, qui sont générés par une augmentation de la demande d'exportation vers la région r pour un dollar, en maintenant la composition sectorielle des exportations totales vers cette destination à un niveau constant. (Ces valeurs sont résumées dans le Tableau 2.)

Résultats

Un examen des MCS des États-Unis et du Canada, ajustées selon les facteurs présentés en détail ci-dessus, confirme que les deux économies sont très fortement intégrées. Les données du Tableau 1 présentent le degré d'intégration sous la forme de proportions. Par exemple, les intrants canadiens représentent 12 p. 100 du coût de la production pétrochimique des États-Unis; 5 p. 100 du coût de la production de bois d'œuvre résineux des États-Unis et 6 p. 100 du coût de la production de véhicules motorisés des États-Unis. Les intrants américains occupent une place un peu plus importante dans la production canadienne : les intrants venant des États-Unis représentent 21 p. 100 du coût des intrants entrant dans la production d'acier et de fer du Canada; 43 p. 100 du coût de la production de véhicules motorisés du Canada et 28 p. 100 du coût de la production de produits chimiques, de caoutchouc et de matières plastiques du Canada.

Le Tableau 1 recense également les intrants importés des États-Unis (ou du Canada) par des producteurs canadiens (ou américains) en proportion du prix total à la production[1]. Même si ces proportions sont généralement inférieures aux valeurs des première et troisième colonnes – puisque nous incluons désormais les coûts de la main-d'œuvre, le revenu du capital, les bénéfices et les taxes – la structure de base reste la même. Pour les secteurs industriels du Canada, les intrants venant de notre voisin du Sud représentent une très importante partie de leurs coûts de production totaux. Il en va de même pour les producteurs américains même si, compte tenu de la taille relative des deux économies, les intrants canadiens ne constituent pas une part aussi importante du prix de production total que pour celui des producteurs canadiens.

[1] Le prix à la production est calculé après avoir fait la somme des colonnes à partir de l'élément d'utilisation immédiate de la MCS globale. Il englobe l'utilisation intermédiaire, la valeur ajoutée et les taxes.

Les tableaux auxiliaires A-1 à A-4 détaillent la proportion, par secteur, des intrants canadiens qui entrent dans la production des États-Unis et vice-versa. Par exemple, le Tableau A-1 montre que les intrants canadiens, qui contribuent à hauteur de 6 p. 100 au coût d'un véhicule motorisé américain, sont principalement issus du secteur canadien des véhicules motorisés, suivi par celui des services publics. Le Tableau A-3 montre de la même manière que les métaux, le matériel de transport, les machines et l'équipement fabriqués aux États-Unis sont des intrants particulièrement importants dans la production d'acier du Canada.

Le Tableau 2 présente nos mesures des contributions relatives des exportations indirectes. Ce tableau nous donne une indication de la valeur brute de la production (y compris du coût des intrants) dans chaque secteur qui est généré par une vente à l'exportation de 1 dollar à destination du Canada. Ces mesures sont définies dans l'équation (5) ci-dessus, et peuvent être interprétées comme suit. À partir de la première colonne du Tableau 2, chaque dollar en exportations américaines au Canada génère 0,15 dollar en activité de production primaire, 0,85 dollar en production de biens durables, 0,59 dollar en production de biens non durables et 2,55 dollars en activités dans le secteur des services[2]. Ainsi, alors que les données commerciales directes indiquent que les biens américains exportés au Canada (212 milliards de dollars en 2005) l'emportent sur les exportations de services des États-Unis à destination du Canada (33 milliards de dollars), on constate que les services prédominent dans les activités en aval et en amont *liées* aux exportations à destination du Canada. Ces valeurs indirectes sont établies au prorata dans les deuxième et quatrième colonnes. Ainsi, dans le cas des exportations

[2] Les valeurs rapportées dans le tableau totalisent plus de 1 dollar parce que nous comptons les intrants qui se transforment en aval en exportations finales. Ainsi, la valeur de la production par secteur, qui comprend les intrants d'autres secteurs, totalise plus de 1 dollar.

américaines à destination du Canada, 20 p. 100 de la valeur brute de l'activité économique connexe réside dans la production de biens durables et 61 p. 100 dans les services (ce qui comprend les services qui entrent dans la production de biens durables). Si l'on se fonde sur les valeurs de ce tableau, les exportations canadiennes reposent davantage sur la production et la fabrication primaires, alors que la structure des exportations des États-Unis s'articule davantage autour des services. Des estimations plus détaillées par secteur sont présentées dans le Tableau auxiliaire A-5.

Conclusion

Ces évaluations détaillées des liens en aval et en amont entre les deux économies nous amènent à conclure sans doute possible que l'évolution des échanges entre le Canada et les États-Unis – qu'ils augmentent ou diminuent – a des incidences beaucoup plus vastes qu'un simple examen de la valeur directe de ces fluctuations ne le donne à penser. Les secteurs touchés englobent toute la gamme des activités économiques, et pas seulement les activités purement commerciales. Ainsi, un « problème dans le commerce de l'acier » aura des ramifications dans des industries de la fabrication et des services autres que l'acier. Ce sont ces incidences additionnelles qui doivent être prises en considération par les décideurs.

L'analyse montre également que chaque pays contribue de manière importante à la chaîne de valeur de la production de l'autre pays. Des coûts plus élevés (ou des pénuries de matériaux) ressentis par une partie filtreront jusqu'à l'autre partie. Dans la mesure où les politiques publiques ont un effet sur les coûts et l'approvisionnement en intrants, il importe de tenir compte des retombées probables de celles-ci sur l'ensemble des secteurs d'activité d'un pays, et pas seulement ceux qui participent de manière évidente aux échanges commerciaux.

Références

Baughman, Laura et Joseph Francois. 2007. « Commerce Canada-États-Unis, et production et emploi dans les États américains : Une mise à jour », *Les recherches en politique commerciale 2006*, chapitre 6, sous la direction de Ciuriak, Dan (Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) : 159-186.

Blonigen, Bruce A., Joseph E. Flynn et Kenneth A. Reinert. 1997. « Sector-Focused General Equilibrium Modeling », Dans *Applied Methods for Trade Policy Analysis. A Handbook*, sous la direction de Francois, Joseph F. et Kenneth A. Reinert (Cambridge, Cambridge University Press).

Reinert, Kenneth A et David W. Roland-Holst. 1997. « Social Accounting Matrices ». *Applied Methods for Trade Policy Analysis: A Handbook*, chapitre 4, sous la direction de Francois, Joseph F. et Kenneth A. Reinert, (Cambridge, Cambridge University Press).

Robinson, Sherman. 1989. « Multisectoral Models ». Dans *Handbook of Development Economics*, sous la direction de Chenery, Hollis B. et T. N. Srinivasen, Vol. II, (Amsterdam, Elsevier, 1989).

Tableau 1
Proportion des coûts découlant des liens intermédiaires

	Exportations canadiennes – proportion des coûts aux États-Unis		Exportations américaines – proportion des coûts au Canada	
	Proportion du coût totaul des intrants	Proportion du prix total à la production	Proportion du coût totaul des intrants	Proportion du prix total à la production
Agriculture et pêches	0,0120	0,0065	0,1106	0,0512
Foresterie	0,0065	0,0022	0,0728	0,0384
Exploitation minière	0,0271	0,0109	0,1060	0,0598
Services publics	0,0139	0,0059	0,0795	0,0220
Construction	0,0225	0,0100	0,1687	0,0827
Bois d'œuvre	0,0480	0,0262	0,1643	0,0974
Fer et acier	0,0230	0,0147	0,2058	0,1192
Métaux non ferreux	0,0583	0,0404	0,1786	0,1113
Métaux fabriqués	0,0283	0,0146	0,2274	0,1146
Véhicules motorisés	0,0565	0,0417	0,4332	0,3099
Autre matériel de transport	0,0669	0,0358	0,3749	0,2204
Machines électriques	0,0206	0,0180	0,3698	0,2224
Autres machines et équipements	0,0306	0,0146	0,3804	0,1998
Minéraux non métalliques	0,0189	0,0094	0,1906	0,0935
Autres biens durables	0,0289	0,0159	0,2755	0,1379
Aliments transformés	0,0189	0,0125	0,1435	0,0953
Boissons et tabac	0,0116	0,0077	0,1154	0,0634
Textiles	0,0222	0,0132	0,2850	0,1619
Vêtement	0,0120	0,0085	0,2140	0,1113
Cuir	0,0238	0,0136	0,2480	0,1334
Papier, pulpe et publications	0,0549	0,0334	0,1652	0,0880
Produits pétrochimiques	0,1210	0,1160	0,1898	0,1761
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0286	0,0160	0,2791	0,1602
Commerce	0,0108	0,0041	0,0696	0,0241
Transport	0,0099	0,0051	0,0751	0,0205
Information	0,0042	0,0020	0,0281	0,0073
Finances et assurances	0,0027	0,0010	0,0546	0,0168
Services commerciaux	0,0090	0,0021	0,0556	0,0193
Services à la consommation	0,0066	0,0039	0,0661	0,0210
Immobilier	0,0006	0,0001	0,0099	0,0007
Autres services	0,0100	0,0032	0,0903	0,0176

Tableau 2
Exportations indirectes – activité intérieure par dollar d'exportation

	États-Unis		Canada	
	Activités indirectes – valeur	Activités indirectes – part du total	Activités indirectes – valeur	Activités indirectes – part du total
Matières premières	0,1560	0,0376	0,1850	0,0737
Biens durables	0,8500	0,2048	0,9290	0,3701
Biens non durables	0,5940	0,1431	0,4570	0,1821
Services	2,5510	0,6146	0,9390	0,3741

Tableau auxiliaire A-1

Parts des intrants du Canada dans le coût des intrants aux États-Unis – par secteur

	Industrie consommatrice américaine				
	Agriculture et pêche	Foresterie	Exploitation minière	Services publics	Construction
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0030	0,0011	0,0000	0,0000	0,0003
Foresterie	0,0000	0,0010	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0001	0,0000	0,0043	0,0040	0,0002
Services publics	0,0000	0,0000	0,0005	0,0022	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000	0,0070
Fer et acier	0,0000	0,0000	0,0008	0,0000	0,0004
Métaux non ferreux	0,0000	0,0000	0,0001	0,0003	0,0011
Métaux fabriqués	0,0002	0,0000	0,0009	0,0004	0,0033
Véhicules motorisés	0,0001	0,0006	0,0004	0,0023	0,0002
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0006	0,0001
Machines électriques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0002
Autres machines et équipements	0,0016	0,0013	0,0128	0,0027	0,0064
Minéraux non métalliques	0,0000	0,0000	0,0005	0,0001	0,0019
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Aliments transformés	0,0017	0,0006	0,0000	0,0000	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0004	0,0001	0,0001	0,0000	0,0001
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0006	0,0015	0,0003	0,0001	0,0008
Produits pétrochimiques	0,0002	0,0000	0,0000	0,0007	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0039	0,0003	0,0059	0,0003	0,0005
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0001
Services commerciaux	0,0000	0,0000	0,0001	0,0001	0,0001
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0120	0,0065	0,0271	0,0139	0,0225

Parts des intrants du Canada dans le coûts des intrants aux États-Unis – par secteur

	Industrie consommatrice américaine				
	Bois d'œuvre	Fer et acier	Métaux non ferreux	Métaux fabriqués	Véhicules motorisés
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Foresterie	0,0004	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0018	0,0007	0,0000	0,0001
Services publics	0,0000	0,0002	0,0003	0,0000	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0400	0,0002	0,0000	0,0000	0,0031
Fer et acier	0,0005	0,0082	0,0003	0,0064	0,0006
Métaux non ferreux	0,0005	0,0042	0,0478	0,0138	0,0027
Métaux fabriqués	0,0022	0,0011	0,0001	0,0033	0,0019
Véhicules motorisés	0,0005	0,0000	0,0000	0,0001	0,0382
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Machines électriques	0,0000	0,0001	0,0001	0,0002	0,0012
Autres machines et équipements	0,0008	0,0057	0,0076	0,0021	0,0050
Minéraux non métalliques	0,0004	0,0006	0,0001	0,0003	0,0003
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Aliments transformés	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0015	0,0000	0,0000	0,0000	0,0010
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0003	0,0001	0,0000	0,0005	0,0001
Produits pétrochimiques	0,0001	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0009	0,0006	0,0011	0,0015	0,0023
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services commerciaux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0480	0,0230	0,0583	0,0283	0,0565

Parts des intrants du Canada dans le coûts des intrants aux États-Unis – par secteur

	Industrie consommatrice américaine				
	Autre matériel de transport	Machines électriques	Autres machines et équipements	Minéraux non métalliques	Autres biens durables
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0003
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Exploitation minière	0,0000	0,0000	0,0001	0,0038	0,0001
Services publics	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0025
Fer et acier	0,0006	0,0001	0,0017	0,0003	0,0011
Métaux non ferreux	0,0019	0,0026	0,0045	0,0002	0,0115
Métaux fabriqués	0,0019	0,0006	0,0027	0,0004	0,0012
Véhicules motorisés	0,0038	0,0000	0,0012	0,0002	0,0000
Autre matériel de transport	0,0491	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000
Machines électriques	0,0007	0,0131	0,0024	0,0000	0,0007
Autres machines et équipements	0,0064	0,0021	0,0130	0,0013	0,0015
Minéraux non métalliques	0,0003	0,0003	0,0006	0,0069	0,0003
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0015
Aliments transformés	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0002	0,0000	0,0001	0,0001	0,0007
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0000	0,0003	0,0010	0,0018	0,0013
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0010	0,0013	0,0031	0,0034	0,0060
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services commerciaux	0,0000	0,0001	0,0001	0,0000	0,0001
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0669	0,206	0,0306	0,0189	0,0289

Parts des intrants du Canada dans le coûts des intrants aux États-Unis – par secteur

	Aliments transformés	Boissons et tabac	Textiles	Vêtement	Cuir
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0077	0,0023	0,0013	0,0000	0,0000
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services publics	0,0003	0,0000	0,0007	0,0000	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0000	0,0000	0,0002	0,0000	0,0000
Fer et acier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux non ferreux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux fabriqués	0,0002	0,0005	0,0000	0,0000	0,0006
Véhicules motorisés	0,0001	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000
Machines électriques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres machines et équipements	0,0002	0,0004	0,0011	0,0006	0,0001
Minéraux non métalliques	0,0001	0,0014	0,0003	0,0000	0,0000
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0000
Aliments transformés	0,0070	0,0008	0,0000	0,0000	0,0069
Boissons et tabac	0,0001	0,0036	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0000	0,0000	0,0086	0,0084	0,0028
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0009	0,0001
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0009
Papier, pulpe et publications	0,0015	0,0008	0,0008	0,0005	0,0067
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0015	0,0013	0,0090	0,0008	0,0056
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services commerciaux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0189	0,0116	0,0222	0,0120	0,0238

Parts des intrants du Canada dans le coûts des intrants aux États-Unis – par secteur

	Papier, pulpe et publications	Produits pétrochimiques	Produits chimiques, caoutchouc, matières plastiques	Commerce	Transport
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0002	0,0001	0,0000
Foresterie	0,0001	0,0000	0,0005	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,1172	0,0022	0,0000	0,0003
Services publics	0,0001	0,0002	0,0002	0,0001	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0015	0,0000	0,0001	0,0001	0,0001
Fer et acier	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000
Métaux non ferreux	0,0001	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000
Métaux fabriqués	0,0002	0,0000	0,0004	0,0005	0,0002
Véhicules motorisés	0,0001	0,0000	0,0000	0,0048	0,0005
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0023
Machines électriques	0,0000	0,0002	0,0000	0,0004	0,0001
Autres machines et équipements	0,0017	0,0003	0,0008	0,0014	0,0010
Minéraux non métalliques	0,0000	0,0001	0,0003	0,0001	0,0001
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Aliments transformés	0,0002	0,0000	0,0006	0,0003	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0001	0,0000	0,0003	0,0002	0,0000
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0480	0,0001	0,0023	0,0014	0,0001
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0024	0,0009	0,0000	0,0025
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0026	0,0004	0,0194	0,0007	0,0006
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0016
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services commerciaux	0,0001	0,0000	0,0001	0,0004	0,0002
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002
TOTAL	0,0549	0,1210	0,0286	0,0108	0,0099

Parts des intrants du Canada dans le coûts des intrants aux États-Unis – par secteur

	Information	Finances et assurances	Services commerciaux	Services à la consommation	Immobilier	Autres services
Intrants importés						
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0012	0,0004	0,0000	0,0001
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services publics	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0000	0,0000
Fer et acier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux non ferreux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux fabriqués	0,0001	0,0001	0,0001	0,0008	0,0001	0,0002
Véhicules motorisés	0,0000	0,0001	0,0003	0,0008	0,0000	0,0006
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0014
Machines électriques	0,0019	0,0001	0,0025	0,0000	0,0000	0,0002
Autres machines et équipements	0,0009	0,0004	0,0016	0,0004	0,0001	0,0017
Minéraux non métalliques	0,0000	0,0000	0,0001	0,0001	0,0000	0,0001
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Aliments transformés	0,0000	0,0000	0,0000	0,0016	0,0000	0,0005
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0003	0,0000	0,0000
Textiles	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0005	0,0008	0,0016	0,0002	0,0000	0,0014
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0001	0,0006	0,0006	0,0004	0,0002	0,0028
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0012	0,0000	0,0001
Information	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0001	0,0001	0,0000	0,0000	0,0002	0,0000
Services commerciaux	0,0002	0,0004	0,0007	0,0001	0,0000	0,0003
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0002	0,0000	0,0000	0,0005	0,0000	0,0001
TOTAL	0,0042	0,0027	0,0090	0,0066	0,0006	0,0100

Tableau auxiliaire A-2
Parts des intrants du Canada dans le prix à la production aux États-Unis – par secteur

	Industrie consommatrice américaine				
	Agriculture et pêches	Foresterie	Exploitation minière	Services publics	Construction
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0016	0,0004	0,0000	0,0000	0,0001
Foresterie	0,0000	0,0003	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0000	0,0017	0,0017	0,0001
Services publics	0,0000	0,0000	0,0002	0,0009	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0031
Fer et acier	0,0000	0,0000	0,0003	0,0000	0,0002
Métaux non ferreux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0005
Métaux fabriqués	0,0001	0,0000	0,0004	0,0002	0,0014
Véhicules motorisés	0,0001	0,0002	0,0002	0,0010	0,0001
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0000
Machines électriques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Autres machines et équipements	0,0009	0,0004	0,0051	0,0011	0,0028
Minéraux non métalliques	0,0000	0,0000	0,0002	0,0000	0,0008
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Aliments transformés	0,0009	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0003	0,0005	0,0001	0,0000	0,0004
Produits pétrochimiques	0,0001	0,0000	0,0000	0,0003	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0021	0,0001	0,0024	0,0001	0,0002
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services commerciaux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0065	0,0022	0,0109	0,0059	0,0100

Parts des intrants du Canada dans le prix à la production aux États-Unis – par secteur

	Industrie consommatrice américaine				
	Bois d'œuvre	Fer et acier	Métaux non ferreux	Métaux fabriqués	Véhicules motorisés
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Foresterie	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0012	0,0005	0,0000	0,0001
Services publics	0,0000	0,0001	0,0002	0,0000	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0218	0,0001	0,0000	0,0000	0,0023
Fer et acier	0,0003	0,0053	0,0002	0,0033	0,0004
Métaux non ferreux	0,0003	0,0027	0,0332	0,0071	0,0020
Métaux fabriqués	0,0012	0,0007	0,0001	0,0017	0,0014
Véhicules motorisés	0,0003	0,0000	0,0000	0,0000	0,0281
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Machines électriques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres machines et équipements	0,0004	0,0037	0,0053	0,0011	0,0037
Minéraux non métalliques	0,0002	0,0004	0,0001	0,0001	0,0002
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Aliments transformés	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0008	0,0000	0,0000	0,0000	0,0007
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0002	0,0000	0,0000	0,0003	0,0001
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0005	0,0004	0,0008	0,0008	0,0017
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services commerciaux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0262	0,0147	0,0404	0,0146	0,0417

Parts des intrants du Canada dans le prix à la production aux États-Unis – par secteur

	Industrie consommatrice américaine				
	Autre matériel de transport	Machines électriques	Autres machines et équipements	Minéraux non métalliques	Autres biens durables
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0000	0,0000	0,0019	0,0000
Services publics	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0014
Fer et acier	0,0003	0,0001	0,0008	0,0002	0,0006
Métaux non ferreux	0,0010	0,0023	0,0021	0,0001	0,0064
Métaux fabriqués	0,0010	0,0005	0,0013	0,0002	0,0007
Véhicules motorisés	0,0020	0,0000	0,0006	0,0001	0,0000
Autre matériel de transport	0,0263	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Machines électriques	0,0004	0,0114	0,0012	0,0000	0,0004
Autres machines et équipements	0,0034	0,0018	0,0062	0,0006	0,0009
Minéraux non métalliques	0,0002	0,0003	0,0003	0,0034	0,0002
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0008
Aliments transformés	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0001	0,0000	0,0000	0,0001	0,0004
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0000	0,0002	0,0005	0,0009	0,0007
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0005	0,0011	0,0015	0,0017	0,0033
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services commerciaux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0358	0,0180	0,0146	0,0094	0,0159

Parts des intrants du Canada dans le prix à la production aux États-Unis – par secteur

	Aliments transformés	Boissons et tabac	Textiles	Vêtement	Cuir
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0051	0,0015	0,0007	0,0000	0,0000
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services publics	0,0002	0,0000	0,0004	0,0000	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000
Fer et acier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux non ferreux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux fabriqués	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0003
Véhicules motorisés	0,0001	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Machines électriques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres machines et équipements	0,0002	0,0002	0,0007	0,0004	0,0000
Minéraux non métalliques	0,0001	0,0010	0,0002	0,0000	0,0000
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000
Aliments transformés	0,0046	0,0005	0,0000	0,0000	0,0039
Boissons et tabac	0,0001	0,0024	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0000	0,0000	0,0051	0,0060	0,0016
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0006	0,0001
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0005
Papier, pulpe et publications	0,0010	0,0005	0,0005	0,0003	0,0038
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0010	0,0009	0,0053	0,0006	0,0032
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services commerciaux	0,0001	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0125	0,0077	0,00132	0,0085	0,0136

Parts des intrants du Canada dans le prix à la production aux États-Unis – par secteur

	Papier, pulpe et publications	Produits pétrochimiques	Produits chimiques, caoutchouc, matières plastiques	Commerce	Transport
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Foresterie	0,0001	0,0000	0,0003	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,1124	0,0013	0,0000	0,0001
Services publics	0,0001	0,0001	0,0001	0,0000	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0009	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000
Fer et acier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux non ferreux	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux fabriqués	0,0001	0,0000	0,0002	0,0002	0,0001
Véhicules motorisés	0,0000	0,0000	0,0000	0,0018	0,0003
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0012
Machines électriques	0,0000	0,0002	0,0000	0,0001	0,0000
Autres machines et équipements	0,0010	0,0003	0,0005	0,0005	0,0005
Minéraux non métalliques	0,0000	0,0001	0,0002	0,0000	0,0000
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Aliments transformés	0,0001	0,0000	0,0003	0,0001	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0000	0,0000	0,0002	0,0001	0,0000
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0292	0,0001	0,0013	0,0005	0,0000
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0023	0,0005	0,0000	0,0013
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0016	0,0004	0,0108	0,0003	0,0003
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0008
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services commerciaux	0,0000	0,0000	0,0001	0,0002	0,0001
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
TOTAL	0,0334	0,1160	0,0160	0,0041	0,0051

Parts des intrants du Canada dans le prix à la production aux États-Unis – par secteur

	Information	Finances et assurances	Services commerciaux	Services à la consommation	Immobilier	Autres services
Intrants importés						
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0003	0,0002	0,0000	0,0000
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services publics	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000
Fer et acier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux non ferreux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux fabriqués	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Véhicules motorisés	0,0000	0,0000	0,0001	0,0005	0,0000	0,0002
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0005
Machines électriques	0,0009	0,0000	0,00005	0,0000	0,0000	0,0001
Autres machines et équipements	0,0004	0,0001	0,0004	0,0002	0,0000	0,0005
Minéraux non métalliques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000
Autres biens durables	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Aliments transformés	0,0000	0,0000	0,0000	0,0009	0,0000	0,0002
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0000	0,0000
Textiles	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0002	0,0003	0,0004	0,0001	0,0000	0,0004
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0000	0,0002	0,0002	0,0002	0,0000	0,0009
Commerce	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0007	0,0000	0,0000
Information	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Finances et assurances	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services commerciaux	0,0001	0,0002	0,0002	0,0001	0,0000	0,0001
Services à la consommation	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0001	0,0000	0,0000	0,0003	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0020	0,0010	0,0021	0,0039	0,0001	0,0032

Tableau auxiliaire A-3
Parts des intrants des États-Unis dans le coût des intrants au Canada – par secteur

	Industrie consommatrice canadienne				
	Agriculture et pêche	Foresterie	Exploitation minière	Services publics	Construction
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0207	0,0005	0,0000	0,0001	0,0011
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0004	0,0000	0,0022	0,0358	0,0004
Services publics	0,0006	0,0000	0,0042	0,0030	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0005	0,0000	0,0000	0,0000	0,0211
Fer et acier	0,0001	0,0003	0,0031	0,0001	0,0077
Metaux non ferreux	0,0000	0,0002	0,0002	0,0000	0,0009
Métaux fabriqués	0,0053	0,0124	0,0047	0,0014	0,0343
Véhicules motorisés	0,0017	0,0049	0,0055	0,0009	0,0009
Autre matériel de transport	0,0011	0,0007	0,0012	0,0001	0,0002
Machines électriques	0,0007	0,0100	0,0072	0,0040	0,0023
Autres machines et équipements	0,0183	0,0157	0,0392	0,0069	0,0343
Minéraux non métalliques	0,0008	0,0011	0,0010	0,0002	0,0231
Autres biens durables	0,0011	0,0020	0,0015	0,0005	0,0008
Aliments transformés	0,0067	0,0022	0,0003	0,0005	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0019	0,0011	0,0003	0,0001	0,0033
Vêtement	0,0000	0,0001	0,0001	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0008	0,0013	0,0021	0,0035	0,0036
Produits pétrochimiques	0,0007	0,0004	0,0019	0,0136	0,0001
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0474	0,0158	0,0200	0,0034	0,0235
Commerce	0,0002	0,0003	0,0005	0,0003	0,0005
Transport	0,0003	0,0016	0,0006	0,0006	0,0001
Information	0,0002	0,0004	0,0016	0,0003	0,0003
Finances et assurances	0,0006	0,0004	0,0039	0,0013	0,0013
Services commerciaux	0,0002	0,0007	0,0043	0,0026	0,0051
Services à la consommation	0,0002	0,0007	0,0006	0,0001	0,0039
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,1106	0,0728	0,1060	0,0795	0,1687

Parts des intrants des États-Unis dans le coût des intrants au Canada – par secteur

	Industrie consommatrice canadienne				
	Bois d'œuvre	Fer et acier	Métaux non ferreux	Métaux fabriqués	Véhicules motorisés
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Foresterie	0,0260	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0096	0,0401	0,0065	0,0001
Services publics	0,0000	0,0063	0,0394	0,0001	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0603	0,0004	0,0002	0,0015	0,0006
Fer et acier	0,0029	0,0812	0,0061	0,0572	0,0076
Métaux non ferreux	0,0015	0,0076	0,0655	0,0424	0,0088
Métaux fabriqués	0,0137	0,0342	0,0026	0,0701	0,0137
Véhicules motorisés	0,0015	0,0033	0,0011	0,0071	0,3187
Autre matériel de transport	0,0002	0,0002	0,0001	0,0005	0,0024
Machines électriques	0,0019	0,0035	0,0013	0,0022	0,0042
Autres machines et équipements	0,0060	0,0143	0,0067	0,0075	0,0309
Minéraux non métalliques	0,0065	0,0209	0,0029	0,0070	0,0065
Autres biens durables	0,0023	0,0016	0,0005	0,0008	0,0009
Aliments transformés	0,0003	0,0003	0,0001	0,0002	0,0001
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0054	0,0003	0,0001	0,0002	0,0024
Vêtement	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0059	0,0017	0,0006	0,0026	0,0010
Produits pétrochimiques	0,0001	0,0033	0,0007	0,0000	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,00274	0,0146	0,0094	0,0186	0,0308
Commerce	0,0002	0,0004	0,0003	0,0005	0,0004
Transport	0,0010	0,0004	0,0002	0,0005	0,0000
Information	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0004
Finances et assurances	0,0004	0,0003	0,0003	0,0000	0,0005
Services commerciaux	0,0007	0,0010	0,0005	0,0011	0,0023
Services à la consommation	0,0000	0,004	0,0000	0,0003	0,0007
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,1643	0,2058	0,1786	0,2274	0,4332

Parts des intrants des États-Unis dans le coût des intrants au Canada – par secteur

	Industrie consommatrice canadienne				
	Autre matériel de transport	Machines électriques	Autres machines et équipements	Minéraux non métalliques	Autres biens durables
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0004	0,0000	0,0001	0,0000	0,0061
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0001	0,0002	0,0160	0,0123
Services publics	0,0000	0,0001	0,0002	0,0018	0,0005
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0008	0,0007	0,0005	0,0011	0,0094
Fer et acier	0,0161	0,0046	0,0194	0,0039	0,0065
Métaux non ferreux	0,0114	0,0117	0,0220	0,0023	0,0347
Métaux fabriqués	0,0100	0,0090	0,0300	0,0082	0,0095
Véhicules motorisés	0,0148	0,0065	0,0056	0,0026	0,0060
Autre matériel de transport	0,2148	0,0001	0,0010	0,0002	0,0034
Machines électriques	0,0142	0,1782	0,0267	0,0041	0,0133
Autres machines et équipements	0,0425	0,1406	0,2344	0,0088	0,0232
Minéraux non métalliques	0,0121	0,0023	0,0075	0,0799	0,0017
Autres biens durables	0,0009	0,0007	0,0010	0,0025	0,0126
Aliments transformés	0,0005	0,0001	0,0001	0,0003	0,0006
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0012	0,0003	0,0004	0,0005	0,0116
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000
Cuir	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0003
Papier, pulpe et publications	0,0013	0,0028	0,0037	0,0130	0,0209
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0020	0,0002
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0290	0,0082	0,0240	0,0393	0,0982
Commerce	0,0002	0,0004	0,0006	0,0005	0,0007
Transport	0,0001	0,0006	0,0004	0,0014	0,0004
Information	0,0006	0,0001	0,0001	0,0002	0,0002
Finances et assurances	0,0009	0,0003	0,0004	0,0006	0,0002
Services commerciaux	0,0026	0,0024	0,0015	0,0009	0,0008
Services à la consommation	0,0004	0,0001	0,0004	0,0005	0,0020
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,3749	0,3698	0,3804	0,1906	0,2755

Parts des intrants des États-Unis dans le coût des intrants au Canada – par secteur

	Industrie consommatrice canadienne				
	Aliments transformés	Boissons et tabac	Textiles	Vêtement	Cuir
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0.0558	0.0058	0.0139	0.0307	0.0951
Foresterie	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Exploitation minière	0.0001	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Services publics	0.0000	0.0000	0.0002	0.0001	0.0000
Construction	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Bois d'œuvre	0.0000	0.0000	0.0004	0.0000	0.0000
Fer et acier	0.0000	0.0000	0.0002	0.0000	0.0000
Métaux non ferreux	0.0001	0.0001	0.0006	0.0000	0.0000
Métaux fabriqués	0.0037	0.0176	0.0018	0.0006	0.0033
Véhicules motorisés	0.0006	0.0006	0.0010	0.0004	0.0010
Autre matériel de transport	0.0000	0.0000	0.0001	0.0000	0.0000
Machines électriques	0.0003	0.0006	0.0004	0.0002	0.0002
Autres machines et équipements	0.0030	0.0039	0.0046	0.0020	0.0021
Minéraux non métalliques	0.0019	0.0194	0.0009	0.0003	0.0000
Autres biens durables	0.0004	0.0006	0.0023	0.0033	0.0055
Aliments transformés	0.0509	0.0219	0.0049	0.0000	0.0001
Boissons et tabac	0.0000	0.0038	0.0000	0.0000	0.0000
Textiles	0.0002	0.0017	0.1337	0.1611	0.0106
Vêtement	0.0000	0.0000	0.0002	0.0009	0.0000
Cuir	0.0000	0.0000	0.0000	0.0021	0.0163
Papier, pulpe et publications	0.0079	0.0161	0.0068	0.0030	0.0053
Produits pétrochimiques	0.0000	0.0000	0.0001	0.0000	0.0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0.0165	0.0191	0.1101	0.0064	0.1056
Commerce	0.0003	0.0005	0.0005	0.0006	0.0007
Transport	0.0003	0.0002	0.0003	0.0003	0.0001
Information	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001	0.0001
Finances et assurances	0.0004	0.0008	0.0006	0.0005	0.0005
Services commerciaux	0.0008	0.0023	0.0006	0.0013	0.0007
Services à la consommation	0.0002	0.0002	0.0006	0.0002	0.0006
Immobilier	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Autres services	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
TOTAL	0.1435	0.1154	0.2850	0.2140	0.2480

Parts des intrants des États-Unis dans le coût des intrants au Canada – par secteur

	Industrie consommatrice canadienne				
	Papier, pulpe et publications	Produits pétrochimiques	Produits chimiques, caoutchouc, matières plastiques	Commerce	Transport
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0004	0,0000	0,0035	0,0045	0,0019
Foresterie	0,0043	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0012	0,1504	0,0035	0,0001	0,0006
Services publics	0,0022	0,0013	0,0011	0,0004	0,0002
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0017	0,0000	0,0003	0,0004	0,0003
Fer et acier	0,0001	0,0000	0,0006	0,0001	0,0005
Métaux non ferreux	0,0020	0,0000	0,0032	0,0000	0,0003
Métaux fabriqués	0,0027	0,0006	0,0056	0,0010	0,0031
Véhicules motorisés	0,0012	0,0002	0,0010	0,0046	0,0080
Autre matériel de transport	0,0002	0,0000	0,0001	0,0011	0,0033
Machines électriques	0,0035	0,0004	0,0011	0,0009	0,0025
Autres machines et équipements	0,0101	0,0008	0,0055	0,0029	0,0071
Minéraux non métalliques	0,0005	0,0010	0,0024	0,0017	0,0006
Autres biens durables	0,0010	0,0002	0,0012	0,0007	0,0008
Aliments transformés	0,0007	0,0001	0,0070	0,0184	0,0002
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000
Textiles	0,0016	0,0000	0,0028	0,0011	0,0008
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0939	0,0013	0,0062	0,0179	0,0050
Produits pétrochimiques	0,0019	0,0178	0,0056	0,0004	0,0120
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0329	0,0143	0,2237	0,0088	0,0106
Commerce	0,0006	0,0004	0,0006	0,0004	0,0012
Transport	0,0004	0,0001	0,0005	0,0011	0,0057
Information	0,0001	0,0001	0,0001	0,0004	0,0003
Finances et assurances	0,0002	0,0004	0,0005	0,0003	0,0007
Services commerciaux	0,0012	0,0005	0,0018	0,0021	0,0086
Services à la consommation	0,0001	0,0001	0,0012	0,0001	0,0007
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,1652	0,1898	0,2791	0,0696	0,0751

Parts des intrants des États-Unis dans le coût des intrants au Canada – par secteur

	Information	Finances et assurances	Services commerciaux	Services à la consommation	Immobilier	Autres services
Intrants importés						
Agriculture et pêches	0,0000	0,0001	0,0000	0,0005	0,0000	0,0008
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0001	0,0000	0,0000	0,0003	0,0000	0,0006
Services publics	0,0003	0,0002	0,0002	0,0020	0,0000	0,0005
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0008	0,0000	0,0007	0,0004	0,0000	0,0000
Fer et acier	0,0001	0,0001	0,0003	0,0017	0,0000	0,0000
Métaux non ferreux	0,0001	0,0001	0,0002	0,0000	0,0000	0,0002
Métaux fabriqués	0,0009	0,0001	0,0019	0,0025	0,0000	0,0010
Véhicules motorisés	0,0011	0,0001	0,0012	0,0009	0,0000	0,0002
Autre matériel de transport	0,0003	0,0000	0,0004	0,0001	0,0000	0,0003
Machines électriques	0,0037	0,0015	0,0051	0,0055	0,0000	0,0053
Autres machines et équipements	0,0032	0,0002	0,0052	0,0101	0,0000	0,0394
Minéraux non métalliques	0,0000	0,0000	0,0003	0,0013	0,0000	0,0005
Autres biens durables	0,0002	0,0004	0,0005	0,0017	0,0000	0,0004
Aliments transformés	0,0000	0,0002	0,0002	0,0016	0,0000	0,0031
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0000	0,0001
Textiles	0,0001	0,0002	0,0001	0,0010	0,0000	0,0016
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0027	0,0084	0,0108	0,0146	0,0000	0,0137
Produits pétrochimiques	0,0002	0,0001	0,0002	0,0004	0,0000	0,0002
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0020	0,0013	0,0076	0,0083	0,0000	0,0095
Commerce	0,0007	0,0003	0,0008	0,0028	0,0000	0,0006
Transport	0,0006	0,0010	0,0008	0,0033	0,0000	0,0046
Information	0,0063	0,0005	0,0003	0,0005	0,0006	0,0009
Finances et assurances	0,0005	0,0346	0,0003	0,0001	0,0051	0,0005
Services commerciaux	0,0019	0,0033	0,0181	0,0007	0,0040	0,0050
Services à la consommation	0,0023	0,0014	0,0003	0,0056	0,0000	0,0013
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,021	0,0546	0,0556	0,0661	0,0099	0,0903

Tableau auxiliaire A-4
Parts des intrants des États-Unis dans le prix à la production au Canada – par secteur

	Industrie consommatrice canadienne				
	Agriculture et pêches	Foresterie	Exploitation minière	Services publics	Construction
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0096	0,0003	0,0000	0,0000	0,0005
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0002	0,0000	0,0013	0,0099	0,0002
Services publics	0,0003	0,0000	0,0024	0,0008	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000	0,0103
Fer et acier	0,0001	0,0002	0,0017	0,0000	0,0038
Métaux non ferreux	0,0000	0,0001	0,0001	0,0000	0,0004
Métaux fabriqués	0,0024	0,0066	0,0027	0,0004	0,0168
Véhicules motorisés	0,0008	0,0026	0,0031	0,0003	0,0004
Autre matériel de transport	0,0005	0,0004	0,0007	0,0000	0,0001
Machines électriques	0,0003	0,0053	0,0039	0,0011	0,0011
Autres machines et équipements	0,0085	0,0083	0,0221	0,0019	0,0168
Minéraux non métalliques	0,0004	0,0006	0,0005	0,0001	0,0113
Autres biens durables	0,0005	0,0011	0,0008	0,0001	0,0004
Aliments transformés	0,0031	0,0012	0,0002	0,0001	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0009	0,0006	0,0001	0,0000	0,0016
Vêtement	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0004	0,0007	0,0012	0,0010	0,0018
Produits pétrochimiques	0,0003	0,0002	0,0011	0,0038	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0220	0,0083	0,0113	0,0009	0,0115
Commerce	0,0001	0,0001	0,0003	0,0001	0,0002
Transport	0,0001	0,0008	0,0003	0,0003	0,0000
Information	0,0001	0,0008	0,0003	0,0002	0,0000
Finances et assurances	0,0001	0,0002	0,0009	0,0001	0,0001
Services commerciaux	0,0003	0,0002	0,0022	0,0004	0,0007
Services à la consommation	0,0001	0,0004	0,0024	0,0007	0,0025
Immobilier	0,0001	0,0003	0,0004	0,0000	0,0019
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0512	0,0384	0,0598	0,0220	0,0827

Parts des intrants des États-Unis dans le prix à la production au Canada – par secteur

	Industrie consommatrice canadienne				
	Bois d'œuvre	Fer et acier	Métaux non ferreux	Métaux fabriqués	Véhicules motorisés
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Foresterie	0,0154	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0055	0,0250	0,0033	0,0000
Services publics	0,0000	0,0037	0,0246	0,0001	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0357	0,0002	0,0001	0,0007	0,0004
Fer et acier	0,0017	0,0470	0,0038	0,0288	0,0055
Métaux non ferreux	0,0009	0,0044	0,0408	0,0213	0,0063
Métaux fabriqués	0,0081	0,0198	0,0016	0,0354	0,0098
Véhicules motorisés	0,0009	0,0019	0,0007	0,0036	0,2280
Autre matériel de transport	0,0001	0,0001	0,00001	0,0003	0,0017
Machines électriques	0,0011	0,0020	0,0008	0,0011	0,0030
Autres machines et équipements	0,0035	0,0083	0,0042	0,0038	0,0221
Minéraux non métalliques	0,0038	0,0121	0,0018	0,0035	0,0047
Autres biens durables	0,0013	0,0010	0,0003	0,0004	0,0006
Aliments transformés	0,0002	0,0002	0,0001	0,0001	0,0001
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,00032	0,0002	0,0000	0,0001	0,0017
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0035	0,0010	0,0004	0,0013	0,0007
Produits pétrochimiques	0,0001	0,0019	0,0005	0,0000	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0162	0,0084	0,0058	0,0094	0,0220
Commerce	0,0001	0,0002	0,0002	0,0003	0,0003
Transport	0,0006	0,0002	0,0001	0,0002	0,0000
Information	0,0001	0,0000	0,0001	0,0001	0,0003
Finances et assurances	0,0002	0,0002	0,0001	0,0001	0,0004
Services commerciaux	0,0004	0,0006	0,0003	0,0006	0,0017
Services à la consommation	0,0000	0,0002	0,0000	0,0001	0,0005
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0974	0,1192	0,1113	0,1146	0,3099

Parts des intrants des États-Unis dans le prix à la production au Canada – par secteur

	Industrie consommatrice canadienne				
	Autre matériel de transport	Machines électriques	Autres machines et équipements	Minéraux non métalliques	Autres biens durables
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0002	0,0000	0,0001	0,0000	0,0031
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0000	0,0001	0,0078	0,0062
Services publics	0,0000	0,0001	0,0001	0,0079	0,0002
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0004	0,0004	0,0003	0,0005	0,0047
Fer et acier	0,0094	0,0027	0,0102	0,0019	0,0033
Métaux non ferreux	0,0067	0,0070	0,0116	0,0011	0,0174
Métaux fabriqués	0,0059	0,0054	0,0157	0,0040	0,0048
Véhicules motorisés	0,0087	0,0039	0,0030	0,0013	0,0030
Autre matériel de transport	0,1263	0,0001	0,0005	0,0001	0,0017
Machines électriques	0,0083	0,1072	0,0140	0,0020	0,0067
Autres machines et équipements	0,0250	0,0845	0,1231	0,0043	0,0116
Minéraux non métalliques	0,0071	0,0014	0,0039	0,0392	0,0089
Autres biens durables	0,0005	0,0004	0,0005	0,0012	0,0063
Aliments transformés	0,0003	0,0001	0,0001	0,0002	0,0003
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0007	0,0002	0,0002	0,0003	0,0058
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001
Papier, pulpe et publications	0,0008	0,0017	0,0019	0,0064	0,0105
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0010	0,0001
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0171	0,0049	0,0126	0,0193	0,0492
Commerce	0,0001	0,0002	0,0003	0,0002	0,0004
Transport	0,0001	0,0004	0,0002	0,0007	0,0002
Information	0,0003	0,0000	0,0000	0,0001	0,0001
Finances et assurances	0,0005	0,0002	0,0002	0,0003	0,0001
Services commerciaux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services à la consommation	0,0005	0,0014	0,0008	0,0004	0,0004
Immobilier	0,0002	0,0000	0,0002	0,0003	0,0010
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,2204	0,2224	0,1998	0,0935	0,1379

Parts des intrants des États-Unis dans le prix à la production au Canada – par secteur

	Industrie consommatrice canadienne				
	Aliments transformés	Boissons et tabac	Textiles	Vêtement	Cuir
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0370	0,0032	0,0079	0,0160	0,0512
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Services publics	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Fer et acier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux non ferreux	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux fabriqués	0,0025	0,0097	0,0010	0,0003	0,0018
Véhicules motorisés	0,0004	0,0004	0,0006	0,0002	0,0006
Autre matériel de transport	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Machines électriques	0,0002	0,0003	0,0002	0,0001	0,0001
Autres machines et équipements	0,0020	0,0021	0,0026	0,0010	0,0011
Minéraux non métalliques	0,0013	0,00106	0,0005	0,0001	0,0000
Autres biens durables	0,0002	0,0003	0,0013	0,0017	0,0029
Aliments transformés	0,0338	0,0120	0,0028	0,0000	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0021	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0002	0,0009	0,0759	0,0838	0,0057
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0001	0,0005	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0011	0,0088
Papier, pulpe et publications	0,0052	0,0088	0,0039	0,0016	0,0028
Produits pétrochimiques	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0109	0,0105	0,0625	0,0033	0,0568
Commerce	0,0002	0,0003	0,0003	0,0003	0,0004
Transport	0,0002	0,0001	0,0002	0,0001	0,0001
Information	0,0001	0,0001	0,0001	0,0000	0,0001
Finances et assurances	0,0002	0,0004	0,0004	0,0002	0,00003
Services commerciaux	0,0005	0,0013	0,0004	0,0007	0,00004
Services à la consommation	0,0001	0,0001	0,0003	0,0001	0,0003
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0953	0,0634	0,0619	0,1113	0,1334

Parts des intrants des États-Unis dans le prix à la production au Canada – par secteur

	Papier, pulpe et publications	Produits pétrochimiques	Produits chimiques, caoutchouc, matières plastiques	Commerce	Transport
Intrants importés					
Agriculture et pêches	0,0002	0,0000	0,0020	0,0015	0,0005
Foresterie	0,0023	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0007	0,1395	0,0020	0,0000	0,0002
Services publics	0,0012	0,0012	0,0007	0,0001	0,0001
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0009	0,0000	0,0002	0,0001	0,0001
Fer et acier	0,0001	0,0000	0,0003	0,0000	0,0001
Métaux non ferreux	0,0011	0,0000	0,0018	0,0000	0,0001
Métaux fabriqués	0,0014	0,0005	0,0032	0,0003	0,0008
Véhicules motorisés	0,0007	0,0002	0,0006	0,0016	0,0022
Autre matériel de transport	0,0001	0,0000	0,0000	0,0004	0,0009
Machines électriques	0,0019	0,0003	0,0006	0,0003	0,0007
Autres machines et équipements	0,0054	0,0008	0,0032	0,0010	0,0019
Minéraux non métalliques	0,0003	0,0009	0,0014	0,0006	0,0002
Autres biens durables	0,0005	0,0002	0,0007	0,0003	0,0002
Aliments transformés	0,0004	0,0001	0,0040	0,0064	0,0000
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Textiles	0,0008	0,0000	0,0006	0,0004	0,0002
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0500	0,0012	0,0035	0,0062	0,0014
Produits pétrochimiques	0,0010	0,0165	0,0032	0,0001	0,0033
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0175	0,0133	0,1284	0,0031	0,0029
Commerce	0,0003	0,0003	0,0004	0,0001	0,0003
Transport	0,0002	0,0001	0,0003	0,0000	0,0000
Information	0,0001	0,0001	0,0000	0,0001	0,0001
Finances et assurances	0,0001	0,0004	0,0003	0,0001	0,0002
Services commerciaux	0,0007	0,0004	0,0010	0,0007	0,0023
Services à la consommation	0,0001	0,0001	0,0007	0,0000	0,0002
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0880	0,1761	0,1602	0,0241	0,0205

Parts des intrants des États-Unis dans le prix à la production au Canada – par secteur

	Information	Finances et assurances	Services commerciaux	Services à la consommation	Immobilier	Autres services
Intrants importés						
Agriculture et pêches	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0002
Foresterie	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Exploitation minière	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0001
Services publics	0,0001	0,0001	0,0001	0,0006	0,0000	0,0001
Construction	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Bois d'œuvre	0,0002	0,0000	0,0002	0,0001	0,0000	0,0000
Fer et acier	0,0000	0,0000	0,0001	0,0005	0,0000	0,0000
Métaux non ferreux	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Métaux fabriqués	0,0002	0,0000	0,0007	0,0008	0,0000	0,0002
Véhicules motorisés	0,0003	0,0000	0,0004	0,0003	0,0000	0,0000
Autre matériel de transport	0,0001	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0001
Machines électriques	0,0009	0,0005	0,0018	0,0017	0,0000	0,0010
Autres machines et équipements	0,0008	0,0002	0,0018	0,0032	0,0000	0,0077
Minéraux non métalliques	0,0000	0,0000	0,0001	0,0004	0,0000	0,0001
Autres biens durables	0,0001	0,0001	0,0002	0,0006	0,0000	0,0001
Aliments transformés	0,0000	0,0001	0,0001	0,005	0,0000	0,0006
Boissons et tabac	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000
Textiles	0,0000	0,0000	0,0000	0,0003	0,0000	0,0003
Vêtement	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuir	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Papier, pulpe et publications	0,0007	0,0026	0,0037	0,0046	0,0000	0,0027
Produits pétrochimiques	0,0001	0,0000	0,0001	0,0001	0,0000	0,0000
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,0005	0,0004	0,0026	0,0026	0,0000	0,0019
Commerce	0,0002	0,0001	0,0003	0,0009	0,0000	0,0001
Transport	0,0002	0,0003	0,0003	0,0011	0,0000	0,0009
Information	0,0016	0,0001	0,0001	0,0001	0,0000	0,0002
Finances et assurances	0,0001	0,0106	0,0001	0,0000	0,0004	0,0001
Services commerciaux	0,0005	0,0010	0,0063	0,0002	0,0003	0,0010
Services à la consommation	0,0006	0,0004	0,0001	0,0018	0,0000	0,0002
Immobilier	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Autres services	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
TOTAL	0,0073	0,0168	0,0193	0,0210	0,0007	0,0176

Tableau auxiliaire A-5
Composition détaillée des exportations indirectes
Exportations indirectes – activité intérieure par dollar d'exportation

	États-Unis		Canada	
	Activités indirectes valeur	Activités indirectes – part du total	Activités indirectes valeur	Activités indirectes – part du total
Agriculture et pêches	0,1040	0,0251	0,0790	0,0315
Foresterie	0,0050	0,0012	0,0240	0,0096
Exploitation minière	0,0470	0,0113	0,0820	0,0327
Services publics	0,0830	0,0200	0,0590	0,0235
Construction	0,0720	0,0173	0,0210	0,0084
Bois d'œuvre	0,0340	0,0082	0,0770	0,0307
Fer et acier	0,0290	0,0070	0,0370	0,0147
Métaux non ferreux	0,0270	0,0065	0,0420	0,0167
Métaux fabriqués	0,0600	0,0145	0,0480	0,0191
Véhicules motorisés	0,1270	0,0306	0,3190	0,1271
Autre matériel de transport	0,0770	0,0185	0,0830	0,0331
Machines électriques	0,1930	0,0465	0,0800	0,0319
Autres machines et équipements	0,2360	0,0569	0,2060	0,0821
Minéraux non métalliques	0,0310	0,0075	0,0200	0,0080
Autres biens durables	0,0360	0,0087	0,0170	0,0068
Aliments transformés	0,1430	0,0344	0,1050	0,0418
Boissons et tabac	0,0280	0,0067	0,0140	0,0056
Textiles	0,0340	0,0082	0,0220	0,0088
Vêtement	0,0310	0,0075	0,0190	0,0076
Cuir	0,0080	0,0019	0,0040	0,0016
Papier, pulpe et publications	0,0970	0,0234	0,1130	0,0450
Produits pétrochimiques	0,0400	0,0096	0,0290	0,0116
Produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques	0,2130	0,0513	0,1510	0,0602
Commerce	0,4520	0,1089	0,1910	0,0761
Transport	0,2170	0,0523	0,1820	0,0725
Information	0,0860	0,0207	0,0380	0,0151
Finances et assurances	0,3400	0,0819	0,0680	0,0271
Services commerciaux	0,3770	0,0908	0,1230	0,0490
Services à la consommation	0,2310	0,0556	0,0800	0,0319
Immobilier	0,2310	0,0556	0,1330	0,0530
Autres services	0,4620	0,1113	0,0440	0,0175

Dix années de libre-échange Canada-Chili : Au-delà des statistiques

William Dymond*

Introduction

Entré en vigueur le 5 juillet 1997, l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) a été, à certains égards, une première pour les deux pays. Premier accord de libre-échange du Canada avec un pays sud-américain, il constituait aussi le tout premier accord de libre-échange complet conclu par le Chili avec un autre pays, quel qu'il soit. Au cours d'une visite à Santiago en juillet 2007, le premier ministre Harper a déclaré que l'ALECC a été une initiative « réussie, ouvrant la porte à l'amitié, à la prospérité, à la croissance et à la coopération entre le Canada et le Chili, et dépassant toutes nos attentes »[1]. La première partie de cet article situe l'ALECC dans le contexte de l'évolution de la politique commerciale canadienne et chilienne. La deuxième partie dresse une analyse comparative des principales caractéristiques de l'ALECC par rapport à d'autres accords de libre-échange des deux pays. La troisième partie évalue les effets de l'ALECC sur le commerce et l'investissement, à la lumière des expériences et des perceptions du secteur privé. La quatrième partie examine l'ALECC dans le contexte d'une économie mondiale en mutation rapide.

* Directeur exécutif du Centre de droit et de politique commerciale de l'Université de Carleton, à Ottawa. Le présent article a été commandé par l'ambassade du Canada au Chili. Les avis qui y sont exprimés sont ceux de l'auteur et ne représentent pas la position du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, ni du gouvernement du Canada.

[1] « Le premier ministre Stephen Harper signale l'engagement renouvelé du Canada dans les Amériques », 17 juillet 2007, Santiago, Chili, sur le site www.gc.ca.

Partie I : L'élaboration de la politique commerciale au Canada et au Chili

Canada

Il est impératif pour le Canada de participer activement au commerce international, en raison de la structure même de son économie et de sa dotation en ressources naturelles. Ayant des ressources naturelles abondantes et facilement accessibles, des terres agricoles arables dont la production dépasse les besoins intérieurs et une vaste superficie, le Canada a dû développer des industries dont la viabilité dépend de l'exportation de la plus grande partie de sa production. Contrairement à ses principaux partenaires commerciaux actuels et passés, le Canada n'a jamais pu compter sur une population en nombre suffisant pour permettre un développement économique durable sur la base de la seule demande intérieure[2]. Outre ces éléments structuraux et la dotation en ressources, d'autres facteurs exercent une influence déterminante sur l'élaboration et la mise en œuvre de la politique commerciale canadienne.

En premier lieu, le Canada est une économie de marché, principalement alimentée par les décisions d'investissement, de production et de consommation du secteur privé. Bien que les politiques macro- et micro-économiques du gouvernement influent aussi sur ces décisions, la performance commerciale du Canada, sur la base des marchés et des produits exportés et importés, résulte des décisions prises pour l'essentiel dans le secteur privé. En second lieu, figure la proximité du vaste marché américain, où l'on trouve une économie de marché compatible avec celle du Canada, une langue commune ainsi qu'un système juridique et des pratiques commerciales presque identiques. Comme Jacob Viner l'a souligné voilà plus d'un demi-siècle, les économies canadienne et américaine sont complémentaires.

[2] Voir Michael Hart, *A Trading Nation: Canadian Trade Policy from Colonialism to Globalization* (Vancouver, UBC Press, 2002), chapitre 1, pour un examen de l'évolution de la politique commerciale et du développement économique au Canada.

Le Canada a des excédents de matières premières dont l'économie américaine a besoin; les biens d'équipement courants fabriqués aux États-Unis sont bien adaptés aux techniques de production canadiennes, sans compter que le niveau de vie et les goûts des consommateurs des deux pays sont pour ainsi dire identiques[3]. Par conséquent, les relations commerciales avec les États-Unis font partie de tout lien organique établi entre les résultats commerciaux et l'élaboration et la mise en œuvre de politiques commerciales au Canada. Enfin, le troisième facteur concerne le réseau d'obligations et de droits commerciaux multilatéraux, d'abord matérialisé par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et ensuite par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), lequel limite par des règles strictes les possibilités que des obstacles tarifaires et non tarifaires viennent modifier la destination des exportations du Canada et la source de ses importations. En outre, les négociations multilatérales ont si bien fait diminuer les obstacles tarifaires que les régimes tarifaires préférentiels découlant d'accords de libre-échange régionaux et bilatéraux risquent tout au plus d'avoir un effet marginal sur le commerce et l'investissement international[4].

La conclusion de l'ALECC a contribué pour beaucoup à valider les accords de libre-échange à titre d'instruments de la politique commerciale du Canada. L'ALECC a été conclu dans la foulée de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALECEU) et de l'Accord de libre-échange nord-

[3] Jacob Viner, « Canada and Its Giant Neighbour », Alan B. Plaunt Memorial Lecture, Université Carleton, Ottawa, 20 janvier et 1er février 1958, p. 37.

[4] Les États-Unis appliquent des droits de douane de l'ordre de 3 %, en moyenne, aux biens industriels, alors qu'ils sont de l'ordre de 4 % dans l'Union européenne. Même si l'application d'un taux préférentiel nul dans un pays étranger peut détourner une certaine proportion des échanges destinés aux États-Unis, cette mesure ne suffirait pas pour favoriser des investissements à long terme, puisque les variations du taux de change peuvent rapidement faire disparaître la marge préférentielle. Il semble que les accords de libre-échange ont un effet sur le commerce de certains produits agricoles, mais, comme l'agriculture représente un pourcentage modeste et déclinant de la production économique, l'impact macro-économique est imperceptible.

américain (ALENA), qui ont tous deux suscité une vive controverse au Canada. L'ALECEU a marqué une évolution de la politique commerciale canadienne, qui avait, jusque là, reposé exclusivement sur le multilatéralisme, tandis que l'ALENA a donné accès en franchise de droit au marché canadien à un pays en développement à bas salaires[5]. Ces accords ont changé radicalement la politique commerciale canadienne, qui a eu pendant un siècle le double objectif de soutenir et de protéger le secteur manufacturier tout en améliorant l'accès aux marchés d'exportation pour les ressources naturelles et la plupart des produits agricoles[6]. En 1997, le débat entourant la politique commerciale ne portait plus sur les avantages et les inconvénients des accords de libre-échange, mais plutôt sur les pays que le Canada devait cibler dans le cadre d'une stratégie ambitieuse de libre-échange. « Accueillons à bras ouverts cet accord et ceux qui suivront » déclarait le ministre du Commerce Art Eggleton lors de son exposé sur l'ALECC devant le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international, le 20 février 1997[7]. Même si les ministres du Commerce successifs ont depuis réaffirmé à maintes reprises la place fondamentale du système multilatéral dans la politique commerciale canadienne, le Canada a néanmoins négocié des accords de libre-échange avec Israël, le Costa Rica, les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE, composée de l'Islande, de la Norvège, de la Suisse et du Liechtenstein) ainsi que le Pérou[8]. Des négociations ont été lancées mais non menées à terme, avec Singapour, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (Hon-

[5] Le Pacte de l'automobile Canada-États-Unis de 1965 étant la seule grande exception.

[6] Pour un compte rendu du contexte, de la raison d'être et du déroulement de ces négociations, voir Michael Hart, Bill Dymond et Colin Robertson, *Decision at Midnight: Inside the Canada-US Free Trade Negotiations* (Vancouver, UBC Press, 1994).

[7] En ligne sur www.international.gc.ca.

[8] L'ALENA, l'ALECC, l'Accord Canada-Costa Rica et l'Accord Canada-AELE sont des accords de portée générale. L'Accord Canada-Israël est limité au commerce de marchandises, bien qu'il comporte des clauses de coopération « de bonne volonté » en matière de politique de concurrence.

duras, Nicaragua, Salvador et Guatemala), la Corée du Sud, la Colombie et la République dominicaine. Au cours de sa visite à la Barbade, le premier ministre Harper a annoncé, le 19 juillet 2007, le lancement de négociations sur un accord de libre-échange avec la Communauté des Caraïbes (CARICOM). Le 20 février 2008, le ministre Emerson a annoncé l'ouverture de négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec le Royaume hachémite de Jordanie.

Il convient de noter que, en matière de négociation et de mise en œuvre d'accords de libre-échange, le Canada accuse un retard sur ses partenaires de libre-échange, y compris le Chili, et ce, malgré les engagements pris par les gouvernements canadiens successifs concernant la négociation de tels accords depuis 1997. Ce retard s'explique principalement par le manque d'un large soutien actif dans le public à l'égard de ces accords, conjugué à une opposition efficace de groupes bien organisés, qui concentrent leurs efforts sur une ou plusieurs des dispositions des accords auxquelles ils sont hostiles. Dans le cas de l'accord avec l'AELE, l'industrie canadienne de la construction navale n'a que récemment cessé de s'opposer activement à l'élimination des droits appliqués par le Canada sur les navires. Dans le cas des pays de l'Amérique centrale, l'industrie canadienne du vêtement continue de s'opposer à l'élimination des droits à l'importation de vêtements au Canada, en particulier en provenance du Honduras. Dans ces cas de figure, le gouvernement du Canada semble avoir conclu qu'il ne peut passer outre à cette opposition sans assumer un coût politique que les gains économiques ne suffiraient pas à justifier.

Chili

La structure et la dotation en ressources de l'économie chilienne s'apparentent en bien des points à la situation canadienne : une petite économie ouverte, largement dépendante des marchés à l'exportation, dotée de vastes ressources minérales et agricoles et d'une population restreinte. À la différence de ses principaux partenaires commerciaux et certains de ses voisins, le Chili ne comptera jamais une population suffisante pour alimenter le

développement économique du pays par la seule demande intérieure. Comme le Canada, le Chili a besoin d'accéder aux marchés mondiaux pour exploiter efficacement ses ressources, dont la mise en valeur doit reposer sur de solides politiques macro et micro-économiques. Depuis plus de trente ans, le Chili fonctionne selon le modèle de l'économie de marché, où les résultats commerciaux sont principalement déterminés par les décisions du secteur privé.

Les deux pays présentent néanmoins d'importantes différences. Les partenaires commerciaux du Chili sont dispersés dans l'hémisphère occidental, l'Europe et l'Asie. Le pays n'a pas les avantages et les inconvénients d'être situé à proximité d'un vaste marché extrêmement industrialisé, fonctionnant dans la même langue et sur la base de principes transparents fondés sur le marché, qui constitue un marché d'exportation ou une source naturelle d'investissement.

Les politiques commerciales canadiennes et chiliennes présentent une grande congruence. Comme le Canada, le Chili s'est progressivement intéressé à la négociation d'accords commerciaux bilatéraux, tout en demeurant attaché aux principes multilatéraux de l'OMC. Les négociations de l'ALECC avec le Canada ont constitué un important terrain d'essai en vue du déploiement d'une stratégie de libre-échange avec des pays développés et elles ont préparé le Chili à ses négociations avec les États-Unis, cinq ans plus tard, sur la base du modèle élaboré par le Canada et les États-Unis dans le cadre de l'ALENA.

Le Chili a des accords de libre-échange avec 18 pays, parmi lesquels les États-Unis, le Mexique, cinq pays de l'Amérique centrale (Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua), la Chine, la Corée du Sud, le Japon et l'AELE (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein), le Panama, la Colombie et le Pérou (bien que tous ne soient pas en vigueur)[9]. La majorité de ces accords suivent le modèle général.

Le Chili a par ailleurs conclu deux accords d'association, l'un avec l'Union européenne (UE) et l'autre avec des pays de

[9] Site de la Direction générale des affaires économiques internationales, consulté le 7 mars 2008 : http://www.direcon.cl/cuadro_resumen_en.html

la région Pacifique (Nouvelle-Zélande, Singapour et Brunéi Darussalam).

En outre, le Chili a des « accords de complémentarité » avec un certain nombre de pays d'Amérique du Sud, dont le Mercosur, ainsi que des accords de portée partielle avec l'Inde et Cuba.

La multiplicité d'accords bilatéraux du Chili, dont le nombre devrait encore augmenter (le Chili négocie actuellement des ALE avec l'Inde, la Malaisie, l'Équateur, la Turquie et l'Australie[10]), ne comporte pas que des avantages. Comme le souligne l'OMC, les différences s'accroissent dans le traitement des industries nationales, puisque l'élimination graduelle des droits de douane s'échelonne sur des périodes variables selon le produit, ainsi que selon différents échéanciers en vertu de chaque accord, une situation que la multitude des règles d'origine vient compliquer encore davantage. Dans ces conditions, il devient difficile d'appliquer de façon cohérente ces accords, ce qui pourrait produire des résultats économiques moins qu'optimaux[11].

Une liste et une brève description des accords commerciaux bilatéraux du Chili sont fournies à l'Annexe 1.

Partie II : Analyse comparative des principales caractéristiques de l'ALECC et de l'ALENA

L'ALECC s'inspire du modèle d'un accord de libre-échange moderne créé par le Canada, les États-Unis et le Mexique dans le cadre de l'ALENA. Ce modèle, qui a été utilisé tant par le Canada que par le Chili dans leurs négociations d'accords de libre-échange avec d'autres partenaires, confirme et renforce les obligations et les droits existants des deux pays sous le régime de l'OMC. Les principales caractéristiques de l'ALECC sont les suivantes :

- Élimination progressive des droits de douane sur la plupart des produits et résolution des questions connexes en matière d'administration tarifaire et douanière.

---

[10] Idem

[11] WT/TPR/S/124, 4 novembre 2003, Examen des politiques commerciales, Chili, Rapport du Secrétariat.

- Obligations relatives à la protection des investissements, suivant les modalités des traités conventionnels sur l'investissement bilatéral.
- Élimination des obstacles au commerce dans le secteur des services, avec des dispositions spéciales dans le domaine des télécommunications.
- Exceptions visant les investissements et les services, fondées sur le modèle de l'ALENA.
- Dispositions relatives à l'admission temporaire des gens d'affaires.
- Dispositions institutionnelles et administratives et exceptions générales à l'accord, largement inspirées de celles contenues dans l'Accord sur l'OMC.
- Dispositions relatives au règlement des différends.
- Accords parallèles sur le travail et l'environnement, prévoyant des obligations aux fins d'application des lois.

L'ALECC ajoute deux obligations importantes au modèle de l'ALENA. L'une concerne l'élimination mutuelle des mesures antidumping dans le cadre du commerce bilatéral dans un délai de six années suivant l'entrée en vigueur de l'accord. L'autre porte sur l'élimination des subventions à l'exportation dans les échanges bilatéraux de produits agricoles.

Les éléments les plus importants du modèle ALENA qui ont été laissés de côté sont les disciplines touchant les marchés publics et les services financiers. En ce qui concerne les marchés publics, le Chili n'est pas partie à l'accord de l'OMC; il a néanmoins incorporé des obligations relatives aux marchés publics dans certains de ses accords de libre-échange. En 2006, le Canada et le Chili ont achevé des négociations au sujet d'un nouveau chapitre sur les marchés publics devant être ajouté à l'accord[12]. Ces dispositions ne sont pas encore entrées en vigueur. Des négociations visant à ajouter un chapitre sur les services financiers ont été menées à terme[13].

---

[12] Voir www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/RB/ccfta_toc-fr.asp

[13] Les négociations au sujet du chapitre sur les services financiers ont pris fin en juillet 2007. Le texte anglais, français et espagnol de ce chapitre fait actuellement l'objet d'un examen, après quoi ce dernier sera signé offi-

Parmi les autres éléments du modèle ALENA qui n'ont pas été repris figurent les dispositions sur la protection de la propriété intellectuelle, les obstacles techniques au commerce ainsi que les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), qui font partie des obligations contractées à l'OMC par les deux pays. Compte tenu d'une hausse rapide des obstacles SPS perçus, un comité a été créé en 2004 en vue de régler rapidement les questions bilatérales et de servir de centre de coordination et de consultation sur les enjeux SPS multilatéraux.

Les progrès réalisés aux chapitres des marchés publics, des mesures SPS et des services financiers constituent des exemples concrets de l'évolution permanente de l'ALECC.

Partie III : Évaluation des retombées de l'ALECC

Afin d'évaluer l'incidence de l'ALECC, le personnel du Centre de droit et de politique commerciale (CDPC) a effectué un sondage auprès de 25 entreprises, du 12 au 16 mars 2007, pour connaître leurs expériences dans le cadre de cet accord. Ces entrevues ont fait intervenir des entreprises tant canadiennes que chiliennes participant au commerce entre les deux pays, dans divers secteurs touchant les marchandises, les services et l'investissement. Le personnel du Centre a également interrogé des représentants du ministère chilien des Affaires étrangères ainsi que l'ambassadeur du Canada et des représentants de l'ambassade canadienne[14].

Dans l'ensemble, les représentants des entreprises se sont entendus pour dire que les négociations et la mise en œuvre de l'ALECC avaient eu un effet positif sur leurs intérêts commerciaux à court et à long terme. Ils ont notamment mentionné un certain nombre d'avantages précis qui découlaient directement de

---

ciellement, puis ratifié conformément aux procédures nationales de chacun des pays, avant d'être mis en œuvre. Voir Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) : Texte de l'Accord : http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/chile-chili/index.aspx?lang=fr, consulté le 7 mars 2008.

[14] La liste des entreprises consultées est fournie à l'Annexe 3.

l'accord, ainsi que certains bénéfices généraux mais indirects, issus de l'attention accrue portée à cette relation bilatérale.

De nombreux représentants des entreprises d'équipement et de distribution ont mentionné, en particulier, l'avantage que procure aux fournisseurs canadiens l'effet initial sur les prix découlant de la réduction des droits de douane, surtout lorsque le Chili n'a pas d'autre accord commercial préférentiel avec un pays tiers. Selon ces mêmes représentants, l'effet sur les prix de l'ALECC s'est érodé avec le temps, notamment à la suite de la négociation par le Chili d'accords de libre-échange avec les États-Unis et l'UE. On constate aussi un effet global sur les prix résultant des réductions tarifaires apportées par le Chili en application des engagements qu'il a contractés en vertu de l'Accord de l'OMC issu du Cycle d'Uruguay. Cette situation a accru la compétitivité des fournisseurs de Chine, en particulier, et de l'Asie, en général, et ce, même en l'absence d'accords commerciaux préférentiels. Cette évolution a pour conséquence que les entreprises canadiennes présentes au Chili s'approvisionnent sur les marchés mondiaux, le marché canadien n'étant désormais qu'une option d'approvisionnement parmi d'autres. Bien que cette nouvelle donne puisse avoir un effet (positif ou négatif) sur les courants d'échanges bilatéraux, le fait est que les entreprises canadiennes sont aujourd'hui plus compétitives sur le marché chilien comme à l'international, grâce à leur accès à une foule de fournisseurs.

Quoi qu'il en soit, les représentants des sociétés ont généralement jugé positif et avantageux l'effet sur les prix, même si son importance a été quelque peu réduite. Pour certaines entreprises, il leur a permis de se positionner avantageusement sur le plan des prix par rapport à d'autres fournisseurs étrangers sur le marché chilien, à mesure que leurs activités prenaient de l'expansion dans ce pays. Comme elles sont actives dans un marché sensible aux prix, un grand nombre de ces entreprises ont également mentionné que l'effet sur les prix les avait en quelque sorte protégées, sur une courte période à tout le moins, des fournisseurs étrangers aux prix moins concurrentiels. Ce point s'est révélé particulièrement important pour plusieurs des entreprises interrogées, dont les représentants ont indiqué qu'elles commençaient seulement à s'établir lorsque l'ALECC

est entré en vigueur. L'effet sur les prix les a, de toute évidence, aidées au cours de cette phase initiale.

De nombreux représentants interrogés ont indiqué que l'ALECC avait accru la notoriété du Canada et des entreprises et des intérêts canadiens dans les milieux d'affaires et le gouvernement du Chili. Les représentants d'entreprises présentes au Chili avant les négociations de l'ALECC ont tous déclaré que la décision du Chili d'amorcer les négociations avec le Canada, les négociations elles-mêmes et, enfin, l'annonce d'une entente et la ratification de l'accord, avaient globalement contribué à une perception positive du Canada, des produits et services canadiens et des entrepreneurs de ce pays en général. Pour les personnes interrogées, cette perception positive s'est prolongée et continue de contribuer à la compétitivité globale des entreprises canadiennes sur le marché chilien.

Un autre effet direct de l'ALECC s'est fait ressentir dans le domaine de l'investissement, comme l'ont particulièrement fait remarquer les représentants de grandes sociétés interrogés. Ces derniers se sont tous entendus sur le fait que le Chili était déjà doté d'un bon régime d'investissement avant les négociations de l'ALECC. Parallèlement, ce régime a été encore renforcé par les dispositions relatives à l'investissement contenues dans l'accord de libre-échange. L'ALECC a par conséquent procuré une plus grande confiance et certitude aux investisseurs canadiens, ce qui a eu une incidence positive sur les flux d'investissements canadiens directs dans l'économie chilienne.

De l'avis de nombreuses personnes interrogées, les mesures relatives à l'investissement ont aussi été renforcées de manière concrète par des accords complémentaires, en particulier la convention fiscale négociée entre le Canada et le Chili, tandis que la mise en œuvre de l'accord a favorisé la réforme de la réglementation. Cet ensemble d'effets directs et indirects de l'attention accrue portée au Chili à la suite des négociations de l'ALECC constitue l'une des contributions les plus positives de l'accord lui-même.

Quant aux autres effets directs de l'ALECC, en revanche, les représentants interrogés se sont montrés plus réservés. À la question de savoir si l'ALECC a un effet direct aujourd'hui sur

leurs décisions opérationnelles, tous ont répondu que cet accord n'avait que peu, voire aucun impact. Plusieurs ont cependant nuancé leur réponse en précisant que, tel est le cas, car les effets des accords de libre-échange, dont l'ALECC, sont désormais pleinement intégrés dans l'économie et, par conséquent, dans leurs processus de décision. Pour les personnes interrogées, le Chili est un marché stable, ouvert, compétitif à l'échelle internationale et relativement efficace en matière de conduite des affaires. Le Chili est aussi un endroit où la primauté du droit est bien établie, où le système est prévisible et où tout fonctionne généralement comme au Canada ou dans d'autres pays développés. Ce sont là les facteurs qui touchent le plus directement la prise de décisions à court terme et la planification stratégique à plus long terme.

Par ailleurs, l'ALECC limite lui-même son impact global. Ces limitations découlent du fait que tout accord commercial tend à traiter de problèmes particulièrement importants pour les entreprises au moment de sa négociation, de sorte que l'on s'intéresse moins aux problèmes en voie d'apparaître et qui sont susceptibles d'avoir un effet ultérieur sur les affaires.

Plusieurs des représentants interrogés, par exemple, ont mentionné que l'ALECC gagnerait à inclure un chapitre sur les marchés publics. D'autres participants à l'étude, en particulier dans les secteurs de la haute technologie et des technologies de l'information, ont souligné la nécessité d'une reconnaissance mutuelle des désignations et des titres de compétence dans le domaine des services professionnels. Cette mesure conférerait une plus grande souplesse aux entreprises pour tirer parti des talents et du savoir-faire des professionnels des deux pays.

Certaines des personnes interrogées ont souligné les récentes tentatives, de la part des gouvernements chilien comme canadien, de présenter l'ALECC de façon à inciter les entreprises canadiennes à voir le Chili comme un tremplin pour développer leurs affaires à l'échelle régionale. Elles ont applaudi l'initiative et souligné l'utilité d'encourager les entreprises canadiennes à penser de manière plus audacieuse et dans une perspective régionale lorsqu'elles explorent des marchés autres que les États-Unis. D'un autre côté, plusieurs entreprises consultées, qui sont

actives ailleurs en Amérique du Sud, ont déclaré que le potentiel du Chili en tant que base d'expansion régionale comportait des limites. Ces limites sont essentiellement dues aux obstacles au commerce des autres pays de la région, qui font en sorte qu'il ne serait pas compétitif pour certaines entreprises canadiennes d'organiser leurs activités en fonction d'un pôle régional.

S'agissant des effets indirects de l'ALECC, les négociations menant à cet accord étaient les premières du genre du Chili avec un pays développé. L'importance de cette démarche a ainsi souligné la confiance du Chili dans sa capacité à affirmer sa présence internationalement, au même titre que les pays développés.

Il importe par ailleurs de souligner que le Chili a négocié un accord avec le Canada plutôt qu'un autre pays développé. Nombre des représentants interrogés ont mentionné que la stratégie du Chili, visant à s'intégrer dans l'économie mondiale par l'entremise d'accords commerciaux préférentiels, aurait très probablement piétiné, voire échoué, si le Chili avait décidé de négocier en premier lieu avec les États-Unis ou l'UE, notamment parce qu'une telle démarche aurait certainement été perçue comme trop spectaculaire et ambitieuse, dans le contexte politique du pays à l'époque. Le Canada, doté d'une économie plus modeste, d'une histoire et d'une relation différentes avec le Chili et la région en général, constituait le meilleur choix pour un premier accord commercial bilatéral.

La décision de négocier d'abord avec le Canada, et l'expérience et le débat public qui en ont découlé au sujet des accords commerciaux préférentiels au Chili, a par conséquent contribué de manière indirecte à l'élaboration d'une stratégie commerciale chilienne de portée plus générale, axée sur l'ouverture économique et la compétitivité internationale.

En règle générale, les personnes interrogées ont indiqué que leur entreprise respective ne subit pas d'effets négatifs importants liés à des obstacles réglementaires au commerce au Chili (contraintes liées à l'investissement, mesures SPS, obstacles techniques, normes, etc.), qui les empêcheraient de profiter pleinement de l'ALECC ou de l'Accord sur l'OMC en général. Malgré des questions d'ordre réglementaire ou autre dont les

effets peuvent se révéler négatifs ou irritants pour certaines des entreprises consultées, il semble bien que ces problèmes ne nuisent pas foncièrement à leur compétitivité globale et qu'il leur est par conséquent possible de composer avec ceux-ci.

Certaines entreprises ont recommandé l'utilisation de formulaires de douane normalisés afin d'améliorer l'efficacité aux frontières. Les entreprises principalement actives dans le secteur des services ont recommandé des améliorations dans les processus relatifs à l'admission de la main-d'œuvre canadienne au Chili, ainsi que d'autres mesures visant à reconnaître les compétences du personnel qualifié dans les deux pays. Plusieurs sociétés ont par ailleurs recommandé que l'on renforce les efforts de promotion et d'information afin d'aider les entreprises, en particulier les PME, à mieux comprendre les questions réglementaires et la manière dont celles-ci peuvent affecter leurs intérêts commerciaux particuliers.

Partie IV : L'ALECC dans le contexte de l'économie mondiale

La croissance des chaînes de valeur mondiales[15] a grandement compliqué l'évaluation de l'incidence des accords de libre-échange. Ce phénomène est associé aux facteurs suivants :

- les intrants intermédiaires représentent une part croissante des échanges;
- les exportations présentent un contenu importé croissant;
- la valeur des flux de services augmente;
- les revenus de placement tirés des investissements à l'étranger augmentent, notamment les profits sur les

[15] Pour une description concise des facteurs jouant un rôle clé dans la montée des chaînes de valeur, voir Aaron Sydor, « L'émergence des chaînes de valeur mondiales », dans le *Septième rapport annuel sur le commerce international du Canada, Le point sur le commerce*, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Ottawa, juin 2007), pp. 47-70. Voir aussi Hildegunn Kyvik Nordak, « International Production Sharing: A Case for a Coherent Policy Framework », document de travail de l'OMC, n° 11 (2007), sur WTO.org (en anglais seulement).

ventes à l'étranger réalisés par les filiales étrangères des sociétés nationales[16];

- une importance croissante des flux internes qui prennent une dimension mondiale;
- une part croissante des échanges matériels ne s'accompagnent pas de changements de propriété[17].

Ce processus complexe de production dans des pays multiples a fait en sorte que les statistiques traditionnelles ne sont plus en mesure de rendre compte avec précision de l'origine de la valeur ajoutée[18]. Cette situation accentue les difficultés qui se posent aux gouvernements dans la formulation de leurs politiques économiques internationales, puisque les analyses statistiques simples des flux d'exportations et d'importations, ou d'investissement direct, entre les partenaires d'un accord commercial, ne reflètent pas complètement la mesure dans laquelle un accord bilatéral de libre-échange atteint ses objectifs[19]. De

---

[16] La CNUCED révèle que, en 2005, quelque 77 000 sociétés répondaient à la définition de multinationales de par leurs activités, chacune étant à l'origine, en moyenne, de dix filiales étrangères distinctes. Les ventes mondiales réalisées par des filiales étrangères ont atteint 22,2 billions $US en 2005, soit près du double des exportations de biens et de services dans le monde, à 12,6 billions $US. Voir le *Rapport sur l'investissement dans le monde* (Genève, CNUCED, 2006).

[17] Pour un aperçu des problèmes de mesure soulevés par les chaînes de valeur mondiales, voir Art Ridgeway, « Problèmes de données dans le contexte du commerce intégratif entre le Canada et les États-Unis : Comment mesurer les chaînes d'approvisionnement », dans *Recherches en politique commerciale 2006*, sous la direction de Dan Ciuriak (Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada).

[18] Alexander Yeats, après une analyse des données relatives à un certain nombre d'industries dont il a extrapolé les résultats, estime qu'au moins le tiers du commerce mondial est constitué de pièces et de composants. « Just How Big is Global Production Sharing? », sous la direction de Arndt et Kierzkowski, *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy* (Oxford, Oxford University Press, 2001), pp. 108-143.

[19] Pour un examen détaillé des incidences des chaînes de valeur mondiales sur la formulation des politiques commerciales, voir Michael Hart et Bill Dymond, « Théorie du commerce, politique commerciale et intégration transfrontalière », dans *Recherches en politique commerciale 2006*, sous la direction de Dan Ciuriak (Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada,

telles analyses sont présentées à l'Annexe 2, qui fournit un résumé statistique du commerce et de l'investissement entre le Canada et le Chili.

Par exemple, les minerais et les concentrés de cuivre, ainsi que les autres minerais contenant du cuivre, constituent la majeure partie des exportations du Chili vers le Canada. En outre, la part croissante de ces produits dans les exportations totales est à l'origine de la quasi-totalité de l'excédent commercial du Chili vis-à-vis du Canada. Dans une conception mercantiliste du commerce international, où l'on chercherait à accroître et à exploiter les exportations tout en réduisant au minimum les importations, l'excédent commercial du Chili constituerait un problème à régler soit par une augmentation des exportations canadiennes vers le Chili, soit par une baisse des exportations de cuivre du Chili vers le Canada[20]. Cependant, la dominance du cuivre chilien dans le commerce bilatéral du Chili avec le Canada doit faire l'objet d'une évaluation plus large, compte tenu du rôle que joue le cuivre dans l'économie canadienne et de sa place dans l'économie mondiale en général.

Le Canada est un acteur important dans la chaîne mondiale d'approvisionnement en cuivre et en produits du cuivre, dans des secteurs aussi divers que l'architecture, l'automobile, la construction navale et les télécommunications. En 2004, le Canada a exporté pour 2,9 milliards $ de cuivre et de produits du cuivre, alors que ses importations de ces produits se sont montées à 1,9 milliard $. Les États-Unis sont la principale destination des exporta-

---

2007), pp. 103-158. Voir aussi Michael Hart et Bill Dymond, "Navigating New Trade Routes: The Rise of Value Chains, and the Challenges for Canadian Trade Policy," C.D. Howe Institute Commentary No. 259 (mars 2008). http://www.cdhowe.org/display.cfm?page=publications&yearToUse=2008

[20] Jim Stanford, économiste en chef du syndicat des Travailleurs et travailleuses canadien(ne)s de l'automobile, est un fervent défenseur d'une approche mercantiliste du commerce international. Il soutient notamment que les accords commerciaux bilatéraux du Canada avec le Chili et le Costa Rica ont échoué en raison de l'augmentation du déficit commercial du Canada vis-à-vis de ces deux pays. Voir Jim Stanford, « Why the rush to ink more deals? », *The Globe and Mail*, lundi 25 septembre 2006. En ligne sur www.globeandmail.com.

tions, suivis du Japon, de la Corée du Sud et de la Chine. Le Chili est une source majeure d'importations, principalement de minerais et de concentrés, mais les États-Unis, le Pérou et l'Allemagne occupent eux aussi des parts importantes du marché à l'importation du Canada[21]. Il semble raisonnable de penser que les minerais et concentrés de cuivre importés du Chili sont intégrés dans une vaste gamme de biens fabriqués et commercialisés dans des chaînes mondiales d'approvisionnement fragmentées. Ces exportations forment une composante cruciale de réseaux internationaux englobant, entre autres, la conception, l'ingénierie, la fabrication, la commercialisation, l'innovation, la conception de produit, la stratégie d'établissement de marque et la formation du personnel, autant de services qui sont assurés à l'interne ou externalisés localement ou à l'étranger.

Dans le modèle mercantiliste, on cherche à protéger la production et les emplois intérieurs contre les importations au moyen de droits ou de contingents, dont le coût est assumé par les consommateurs. Dans le contexte des chaînes de valeur mondiales, de telles mesures risquent fort d'entraîner la perte de production intérieure si elle augmente les coûts des participants à une chaîne de valeur. De plus, toujours dans le modèle mercantiliste, on cherche à conférer un avantage aux producteurs nationaux dans les marchés étrangers au moyen de subventions à l'exportation, dont le coût est assumé par les contribuables. Dans une chaîne de valeur, ces mesures à l'exportation viennent, dans les faits, subventionner tous les producteurs participants. L'utilisation de tels instruments dans une économie internationale en pleine mutation, propulsée par des chaînes de valeur mondiales, donne souvent des résultats pernicieux.

D'un point de vue politique, cette situation donne à penser que les gouvernements devraient délaisser les mesures et autres accords ancrés dans le commerce transfrontières pour se concentrer sur le recoupement des avantages (valeur) que présentent des sociétés et des lieux précis. Les gouvernements rivalisent désormais afin de proposer un environnement politique adapté à la mobilité croissante des activités de production, par l'élimination

[21] Voir www.Nrcan.gc.Canada/mms/cmy.

des obstacles et la mise en place de mesures incitatives. Les accords commerciaux ont établi le cadre qui a favorisé la fragmentation et l'intégration des activités, mais ils sont maintenant insuffisants. Le point de vue du secteur privé sur les politiques commerciales a évolué rapidement afin de s'ajuster aux nouvelles réalités de la dynamique du commerce mondial. Depuis la fondation du système commercial multilatéral vers la fin des années 40 jusqu'à la conclusion du Cycle d'Uruguay dans les années 90, le secteur privé a toujours été le partenaire privilégié des gouvernements dans leurs efforts visant à éliminer les obstacles conventionnels au commerce. Les priorités commerciales consistaient à faire disparaître les obstacles aux marchés à l'exportation, tout en maintenant les obstacles au marché intérieur. Les politiques commerciales privées reprenaient en grande partie les éléments des stratégies commerciales mercantilistes, où le renforcement et la protection du marché intérieur forment la base de la réussite à l'exportation. Or, même si les gouvernements ont largement conservé cet esprit mercantiliste, le secteur privé a, quant à lui, évolué au-delà des préoccupations du marché intérieur pour défendre des objectifs davantage en harmonie avec la façon dont les affaires se font de plus en plus à l'échelle internationale. Au lieu d'exiger que les gouvernements se retirent encore davantage du marché ou acceptent des disciplines plus strictes, les entreprises s'attendent à ce que ces derniers s'occupent des questions frontalières, de la réglementation et des institutions consacrées à la gestion des relations intergouvernementales, d'une façon qui tient compte de la réalité des marchés intégrés. Cette nouvelle orientation ressort clairement des recommandations formulées par le Conseil nord-américain de la compétitivité (CNAC) à l'intention des gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique. Ces recommandations, bien que traitant de sujets propres à l'Amérique du Nord, donnent une bonne idée des priorités commerciales actuelles du secteur privé en ce qui concerne la gestion des relations commerciales et économiques[22].

[22] Voir : « Améliorer la compétitivité au Canada, au Mexique et aux États-Unis », http://www.ceocouncil.ca/fr/more_type/?type_id=5&year=2007.

Conclusion

L'ALECC consacre et exprime, par ses dispositions ayant force exécutoire, l'engagement du Canada et du Chili à favoriser l'expansion bilatérale du commerce et de l'investissement. Pour les deux pays, la validation du modèle de libre-échange dans le cadre de leur politique commerciale nationale a joué un rôle essentiel dans la prise de décisions d'investissement à long terme, qui leur sont mutuellement bénéfiques. Cet accord a grandement aidé les économies canadienne et chilienne à dépasser les limites de leurs petits marchés intérieurs pour s'intégrer aux chaînes de valeur mondiales.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALECC en 1997, la valeur des échanges bilatéraux de marchandises entre les deux pays a quadruplé, passant de 554 millions $US à 2 milliards $US. Les exportations chiliennes vers le Canada ont crû plus rapidement que les importations de ce pays en provenance du Canada, compte tenu d'un investissement canadien dans le cuivre chilien et de l'appétit de la population canadienne pour les fruits et légumes chiliens hors saison. Dans le secteur des services, la croissance a été plus modeste (environ 23 %), mais il se peut que le déplacement des exportations directes de services, en raison d'une présence canadienne sur place, empêche de rendre compte dans son intégralité de la croissance des échanges de services entre les deux pays. Les investissements canadiens au Chili ont doublé au cours de cette période; les investissements sont principalement canalisés dans l'industrie minière, mais on en retrouve aussi dans les secteurs des transports, des services financiers, des services d'utilité publique et des produits chimiques.

L'Accord continue d'évoluer. La création d'un comité chargé de se pencher sur les obstacles SPS au commerce devrait permettre d'accroître les échanges dans le secteur agroalimentaire. L'ajout d'un chapitre portant sur l'ouverture mutuelle des marchés d'approvisionnement public ouvrira de nouvelles avenues aux exportateurs des deux pays. Dans le même ordre d'idée, un chapitre supplémentaire sur les services financiers ouvrira les marchés à la prestation transfrontière de services financiers et à l'investissement dans les institutions financières,

ce qui répond à une demande des institutions canadiennes, pour lesquelles le Chili constitue un marché prioritaire en matière de services bancaires, financiers et de gestion d'actifs. Par ailleurs, les consultations des divers intéressés laissent penser qu'il serait fort utile que les deux gouvernements s'efforcent de mieux communiquer les avantages de l'ALECC au secteur privé.

La visite du premier ministre Harper à Santiago, en juillet 2007, a été l'occasion de célébrer les réalisations accomplies sous le régime de l'ALECC et d'établir des bases pour préparer l'avenir. Le premier ministre a affirmé que : « L'accord de libre-échange Canada-Chili, la pierre angulaire de la relation économique bilatérale, a été mutuellement avantageux pour les deux pays pendant 10 ans et a été le catalyseur du partenariat bilatéral général. » Il a annoncé l'établissement du Cadre de partenariat Canada-Chili, qui constitue un engagement en vue d'améliorer et de soutenir le partenariat dans des secteurs clés, à savoir les relations économiques, la coopération mondiale et hémisphérique, l'énergie, la santé, l'agriculture, l'innovation, la science et la technologie, le climat et l'environnement, l'éducation et les échanges jeunesse. Il s'est félicité de l'ouverture prochaine d'un nouveau bureau d'Exportation et développement Canada (EDC) à Santiago, afin de mieux aider les exportateurs canadiens présents au Chili et dans d'autres pays sud-américains dans un large éventail de secteurs, notamment les mines, les télécommunications, l'énergie et les transports. La visite que le président du Chili devrait aussi faire au Canada en 2008 contribuera à consolider la relation bilatérale entre les deux pays.

Deux domaines de gouvernance revêtent une importance cruciale devant la prépondérance grandissante des chaînes de valeur dans le commerce mondial. En premier lieu figure l'efficacité des politiques de concurrence nationales à prévenir l'apparition de pratiques anticoncurrentielles. En deuxième lieu se trouve l'ensemble des politiques qui régissent l'investissement étranger, compte tenu de la montée des fusions et acquisitions étrangères et de l'importance croissante des entreprises d'État étrangères qui agissent à titre d'investisseurs. Le gouvernement du Canada examine actuellement ses politiques

en matière de concurrence et d'investissement étranger, afin de s'assurer que les lois canadiennes sont adaptées aux nouveaux défis qui se posent. Les expériences et perceptions des autorités chiliennes et canadiennes pourraient servir de base au développement d'une collaboration durable dans ces deux domaines.

À l'échelle internationale, les deux pays comptent une vaste expérience et un savoir-faire en matière de politique commerciale, qui pourraient se révéler d'une grande utilité dans le cadre de programmes, en espagnol, de renforcement des capacités en matière de politique commerciale en Amérique latine. De tels programmes viendraient répondre à un besoin de longue date des gouvernements de la région, qui souhaitent se doter de capacités en matière de politique commerciale, et les entretenir, afin de pouvoir gérer efficacement leurs intérêts au sein de l'OMC ainsi que négocier des accords de libre-échange régionaux et bilatéraux et y participer.

ANNEXE 1 :
Points saillants des accords commerciaux du Chili

Accords de libre-échange

Chili-États-Unis **2004**
Prévoit l'élimination complète, sur une période de 12 ans, des droits de douane visant toutes les exportations de marchandises, y compris les produits agricoles et les textiles. Contient également des dispositions sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), les obstacles techniques au commerce, les recours commerciaux, les marchés publics, l'investissement, les services, le commerce électronique, le travail, l'environnement et le règlement des différends.
Chili-Mexique **1999**
Semblable à l'ALE Canada-Chili. Les dispositions relatives au commerce des marchandises couvrent le traitement national, l'accès au marché, les règles d'origine, les procédures douanières et les mesures de sauvegarde. Comporte une section qui couvre les règles techniques telles que les règles et normes SPS, les mesures de sauvegarde, l'investissement, les services, la politique de concurrence, les droits de propriété intellectuelle et le règlement des différends. Libéralise une vaste part des échanges par la réduction des droits à zéro. Diverses taxes continuent de s'appliquer à 100 produits, avec des remboursements de taxe dans certains cas. Certains produits sont assujettis à des contingents.
Chili-Japon **2007**
Libéralisation des échanges de marchandises et de services, promotion et protection des investissements, marchés publics, droits de propriété intellectuelle, règlement des différends.
Chili-Chine **2006**
Limité au commerce des marchandises, comprenant des dispositions sur l'accès au marché, les recours commerciaux, les règles d'origine, les mesures SPS, les obstacles techniques au commerce, le règlement des différends et la coopération (en matière de technologie et de R-D). Accorde l'accès en franchise de droits à 92 % des exportations chiliennes et à 50 % des exportations chinoises. Un protocole d'entente a été signé entre les syndicats de travailleurs et l'administration de la sécurité sociale, ainsi qu'un accord parallèle sur l'environnement.
Chili-Corée du Sud **2004**
Limité au commerce des marchandises, comprenant des dispositions sur les procédures douanières, les mesures de sauvegarde, les droits antidumping et compensateurs, les mesures SPS, les règles et normes techniques, l'investissement et les services transfrontières, l'admission temporaire des gens d'affaires, les marchés publics, les droits de propriété intellectuelle et le règlement des différends.

Chili-Association européenne de libre-échange (Norvège, Liechtenstein, Suisse, Islande) **2004**
Couvre le commerce des marchandises et des services, l'investissement, la concurrence, les marchés publics, la propriété intellectuelle et le règlement des différends. Accords complémentaires sur le commerce agricole entre le Chili et l'Islande, la Norvège et la Suisse.
Chili-Amérique centrale (Costa Rica, Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua) **signé en 1999**
Ensemble commun de disciplines, assorti de protocoles bilatéraux devant être négociés entre le Chili et chacun des pays parties. Couvre le commerce des marchandises, les règles d'origine, les procédures douanières, les mesures de sauvegarde, les pratiques commerciales déloyales, les mesures SPS, les règlements techniques, l'investissement, le commerce des services, la politique de concurrence et le règlement des différends. Le protocole bilatéral Chili-Costa Rica et le protocole Chili- Salvador sont entrés en vigueur en 2002. Les négociations bilatérales Chili-Honduras ont été conclues en 2005.
Chili-Panama **Signé en 2006 – pas encore en vigueur**
Couvre l'accès au marché pour les marchandises, l'investissement, les services transfrontières, la coopération bilatérale, l'environnement et le règlement des différends.
Chili-Pérou **1998 – accord renégocié signé en 2006**
Prévoit l'élimination progressive des droits de douane et une entente visant à limiter les subventions à l'exportation. Comporte par ailleurs des dispositions relatives aux mesures SPS, aux règlements techniques, à la fiscalité, à la propriété intellectuelle et à l'évaluation en douane. L'accord renégocié raccourcit les échéances de réduction tarifaire.
Chili-Colombie **Signé en 2006 – pas encore en vigueur**
Mesures couvrant la santé, l'investissement, les services, les marchés publics et la propriété intellectuelle.

Accords d'association

Accord d'association Chili-Union européenne **2003**
Sections traitant du dialogue politique, de la coopération économique, scientifique et culturelle, en plus des questions commerciales. La section commerciale couvre le commerce des marchandises, les mesures d'urgence, les services financiers, les mesures de contrôle des capitaux et de balance des paiements, les droits d'établissement, la concurrence, l'investissement, les marchés publics, la propriété intellectuelle, le règlement des différends, les mesures SPS et les règlements techniques, le transport maritime et les télécommunications. Il comporte en outre, des accords parallèles sur le commerce des vins et des boissons alcoolisées, assortis de dispositions sur la protection des indications et des dénominations géographiques, des expressions traditionnelles et des indicateurs de qualité complémentaires, des marques de commerce et des étiquettes.

Accord d'association Chili-Nouvelle-Zélande-Singapour-Brunéi (P4) **2006**
Accès en franchise de droits au marché néo-zélandais pour 95 % des exportations chiliennes et accès immédiat de 75 % des exportations chiliennes aux marchés des autres partenaires, avec des réductions tarifaires à suivre au cours des 10 à 12 prochaines années. Couvre le commerce des marchandises et des services, les marchés publics ainsi que les mesures SPS et comporte un accord sur l'environnement et un protocole d'entente sur la coopération dans le domaine du travail.

Accords de complémentarité

Chili-MERCOSUR **1996**
Couvre le commerce des marchandises, les pratiques commerciales déloyales, les mesures de sauvegarde, le règlement des différends, l'évaluation en douanes, les règlements techniques, les mesures SPS, les mesures de promotion des exportations et la propriété intellectuelle.

ANNEXE 2 : Tableaux

Tableau 1 : Position du Chili par comparaison aux 5 principaux marchés d'exportation du Canada (en % des exportations totales)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Chili	*0,13*	*0,10*	*0,09*	*0,11*	*0,14*	*0,15*	*0,15*	*0,13*	*0,11*	*0,10*	*0,11*	*0,09*	*0,07*	*0,09*	*0,09*	*0,10*	*0,11*
États-Unis	74,9	75,1	77,2	80,3	81,2	79,2	80,9	81,8	84,8	86,7	86,9	87,0	87,1	85,7	84,4	83,8	81,6
Royaume-Uni	2,4	2,1	1,9	1,6	1,5	1,5	1,5	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,1	1,6	1,9	1,9	2,3
Japon	5,5	4,9	4,6	4,5	4,3	4,6	4,1	3,7	2,7	2,4	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Chine	1,1	1,4	1,4	0,9	1,0	1,3	1,1	0,8	0,8	0,7	0,9	1,1	1,0	1,3	1,6	1,6	1,7
Mexique	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6	0,8	0,8	1,0

Source : Statistique Canada

Tableau 2 : Position du Chili par comparaison aux 5 principaux pays d'origine des importations du Canada (en % des importations totales)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Chili	*0,13*	*0,14*	*0,14*	*0,12*	*0,12*	*0,12*	*0,15*	*0,12*	*0,12*	*0,13*	*0,16*	*0,19*	*0,19*	*0,26*	*0,37*	*0,44*	*0,47*
États-Unis	64,5	63,8	65,2	67,0	67,7	66,8	67,5	67,6	68,2	67,3	64,3	63,6	62,6	60,6	58,7	56,5	54,9
Chine	1,0	1,4	1,7	1,8	1,9	2,1	2,1	2,3	2,6	2,8	3,2	3,7	4,6	5,5	6,8	7,8	8,7
Mexique	1,3	1,9	1,9	2,2	2,2	2,4	2,6	2,6	2,6	3,0	3,4	3,5	3,7	3,6	3,8	3,8	4,0
Japon	7,0	7,6	7,3	6,3	5,6	5,4	4,5	4,6	4,7	4,7	4,7	4,3	4,4	4,1	3,8	3,9	3,9
Allemagne	2,8	2,8	2,4	2,1	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0	2,2	2,2	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,8

Source : Statistique Canada

Tableau 3 : Total des importations de marchandises du Canada par secteur (en %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Produits agricoles et de la pêche	6	7	7	6	6	6	6	6	6	6	5	6	6	6	6	6	6
Produits énergétiques	6	5	4	4	4	4	4	4	3	3	5	5	5	6	7	9	9
Produits forestiers	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Matériel et biens industriels	19	18	18	19	19	20	20	20	20	19	20	20	19	19	20	20	21
Machinerie et équipement	32	32	32	31	32	34	33	34	34	34	35	33	30	29	29	29	29
Produits automobiles	22	23	23	24	24	22	22	22	22	24	22	21	23	23	22	21	20
Autres biens de consommation	12	12	13	13	12	11	11	11	12	12	11	13	13	14	13	13	13
Autres	2	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1

Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 228-0043

Tableau 4 : Total des exportations de marchandises du Canada par secteur (en %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Produits agricoles et de la pêche	9	9	9	8	8	8	8	8	8	7	6	7	7	7	7	7	7
Produits énergétiques	10	11	10	10	9	9	10	10	8	8	13	14	12	16	16	20	20
Produits forestiers	15	14	14	14	14	15	13	12	12	12	11	10	10	9	10	9	8
Matériel et biens industriels	20	20	19	17	18	18	18	18	17	15	15	15	16	16	18	18	21
Machinerie et équipement	18	18	18	18	19	20	21	21	23	22	24	22	21	20	19	19	19
Produits automobiles	23	23	24	26	26	24	23	23	24	26	23	22	23	22	21	20	18
Autres biens de consommation	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4
Autres	4	4	4	4	4	4	4	4	5	6	6	6	6	5	5	4	4

Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 228-0043

Tableau 5 : Marchés d'exportation du Chili (en % des exportations totales)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Colombie	0,8	0,8	1,0	1,1	1,3	1,3	1,4	1,3	1,3	1,4	1,6	1,4	1,0	0,9	0,9
Brésil	4,5	4,3	5,2	6,4	6,1	5,6	5,3	4,3	5,2	4,8	3,9	4,1	4,5	4,4	4,9
Argentine	4,6	6,3	5,5	3,6	4,6	4,6	5,0	4,6	3,5	3,1	1,3	1,6	1,4	1,6	1,3
Canada	*0,6*	*0,7*	*0,6*	*0,6*	*0,9*	*0,8*	*1,0*	*1,1*	*1,3*	*1,5*	*1,5*	*2,0*	*2,5*	*2,7*	*2,2*
États-Unis	15,9	17,7	17,3	14,4	16,6	15,9	17,7	19,4	17,3	19,0	20,7	18,0	15,4	16,6	16,1
Chine	2,2	1,9	1,1	1,8	2,3	2,5	3,1	2,3	4,9	5,8	7,0	9,0	10,3	11,3	8,8
Corée du Sud	2,4	4,4	5,0	5,4	5,6	5,8	2,6	4,3	4,4	3,2	4,0	5,0	5,8	5,7	6,1
Japon	17,3	16,2	17,0	17,7	16,2	15,7	13,3	14,3	13,8	12,1	11,0	11,1	11,9	11,7	11,0
Royaume-Uni	6,2	5,9	4,5	6,5	5,8	6,2	7,9	6,8	5,8	7,0	4,6	3,5	2,9	1,7	1,2

Source : Banque centrale du Chili

Tableau 6 : Pays d'origine des importations du Chili (en % des importations totales)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Colombie	1,1	0,9	1,1	1,0	1,3	1,1	1,0	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	1,3	1,2	1,0
Brésil	10,5	10,1	9,0	8,0	6,3	6,9	6,4	6,9	7,9	9,2	10,3	11,5	12,4	12,6	12,2
Argentine	6,7	5,5	8,6	9,3	9,7	10,1	11,1	14,4	17,1	18,9	19,5	21,4	18,5	16,1	12,9
Canada	*1,7*	*1,9*	*2,4*	*2,1*	*2,4*	*2,4*	*2,9*	*2,9*	*3,0*	*2,6*	*2,0*	*1,9*	*1,6*	*1,4*	*1,4*
États-Unis	21,0	23,5	23,7	25,5	24,4	23,9	23,6	21,6	19,8	17,8	16,3	14,6	15,2	15,8	16,0
Chine	1,6	2,0	2,5	2,6	3,1	3,6	4,4	4,7	5,7	6,2	7,0	7,3	8,2	8,5	10,0
Corée du Sud	2,6	3,3	3,0	3,5	3,3	3,3	3,2	2,9	3,2	3,3	2,8	3,1	3,1	3,6	4,7
Japon	10,2	8,4	9,0	6,8	5,6	5,8	5,8	4,5	4,2	3,5	3,5	3,6	3,6	3,4	3,3
Royaume-Uni	2,0	2,0	2,2	1,7	1,7	1,8	1,5	1,3	1,1	1,2	1,2	1,0	1,0	0,9	0,9

Source : Banque centrale du Chili

Tableau 7 : Composition du commerce de marchandises du Chili par secteur, en % (2005)

	Importations du Chili	Exportations du Chili
Produits agricoles	6,6	24,9
Combustibles et produits miniers	23,3	54,6
Biens fabriqués	61,6	12,7

Source : OMC, http://stat.wto.org/CountryProfiles/CL_e.htm

Tableau 8 : Principaux biens exportés par le Chili au Canada en 2006

	% des importations totales en provenance du Chili	Part du marché d'importation	
		%	Rang
Cuivre	38,5	26,8	2
Fruits et noix	15,1	9,6	2
Pierres et métaux précieux	11,4	3,5	4
Minerais, scories et cendres	10,6	6,8	3
Poisson	4,8	6,0	4
Boissons	3,7	2,3	10
Produits chimiques organiques	3,7	0,9	12

Tableau 9 : Principales exportations du Canada au Chili (2006)

	% des exportations au Chili
Machinerie	19,37
Huiles et combustibles minéraux	19,09
Matériel électrique	10,13
Céréales	7,74
Articles de fer et d'acier	4,75
Plastiques	4,24
Carton	4,17

ANNEXE 3 :
Liste des entreprises et organisations ayant participé au sondage

Ambassade du Canada au Chili
Baker & McKenzie, Cruzat, Ortúzar & Mackenna
Banff Ltda.
BGC-Avot Ingeniería Ltda.
CAPE S.A.
COASIN Chile S.A.
Dirección de Asuntos Económicos Bilaterales, Ministerio de Relaciones Exteriores (DIRECON)
Dorr-Oliver Eimco Chile S.A.
Eagle Copters South America S.A.
Eagle Mapping Sudamérica S.A.
Eecol Electric Ltd.
Fordia Sudamérica Ltda.
Gemcom América Latina
Golder Associates S.A.
Hatch Ingenieros Consultores Ltda.
Interop Chile Consultores de Negocios Ltda.
Latin Telecomunicaciones S.A.
Methanex Chile Limited
NLT Chile Ltda.
Nortel Networks Chile S.A.
Quebecor World Chile S.A.
Rolec S.A.
Scotiabank Sudamericano
Tecno Tip Top (Chile) S.A.

Analyse préliminaire des incidences économiques d'un ALE Canada-Corée

Dan Ciuriak et Shenjie Chen*

Sommaire Exécutif

Le 15 juillet 2005, les négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud (ALECCS) ont été entreprises. Le présent document analyse l'incidence économique possible d'un tel accord. L'évaluation des incidences économiques d'une élimination tarifaire est réalisée à partir de simulations générées à l'aide du Modèle d'équilibre général calculable (EGC) , connu sous le nom de Projet d'analyse des échanges mondiaux (GTAP) et de la version 6.0 de sa base de données. Cinq scénarios sont simulés en se fondant sur une série d'hypothèses sur la réaction de l'économie à l'expansion du commerce avec la Corée, du point de vue de l'offre, y compris un scénario central qui comprend les hypothèses les plus valables pour le Canada et la Corée, respectivement. Les incidences des éléments non tarifaires de l'ALECCS, y compris celles sur les flux d'investissements bilatéraux et le commerce des services, sont examinées en termes qualitatifs. Les principales conclusions sont les suivantes :

- Selon le scénario principal, en supposant une élimination complète des tarifs sur les produits industriels et agricoles, les exportations canadiennes de marchandises vers la Corée progresseraient de 56 %. Si l'on se fonde sur les exportations canadiennes en Corée en 2005, soit 2,8 milliards de dollars[1], cela pourrait représenter des gains d'environ 1,6 milliard de dollars.

* Les auteurs sont membres du bureau de l'économiste en chef, Affaires étrangères et Commerce international Canada.

[1] À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Tableau 10 : Commerce international du Canada dans le secteur des services avec certains pays (en millions $CAN)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Chili															
Recettes	34	30	24	37	46	132	87	117	61	56	66	72	165	79	84
Paiements	11	11	14	21	25	56	42	55	27	37	64	53	86	67	75
États-Unis															
Recettes	12 563	13 013	14 134	16 249	18 815	20 175	22 219	24 901	29 258	32 896	36 601	35 736	36 647	35 098	36 013
Paiements	20 924	22 922	24 285	26 006	26 913	28 271	30 762	32 897	35 142	38 312	41 686	41 286	41 819	41 599	42 797
Argentine															
Recettes	100	68	52	57	61	67	70	65	64	66	86	108	81	73	96
Paiements	21	23	21	31	39	33	31	56	50	62	53	64	29	30	35
Brésil															
Recettes	102	93	89	95	83	186	364	400	429	347	412	360	360	333	378
Paiements	51	50	52	71	77	81	87	142	194	173	189	207	204	160	120
Colombie															
Recettes	*	*	31	33	35	40	45	40	57	72	64	63	52	56	59
Paiements	*	*	27	25	27	28	34	31	36	32	50	48	31	40	35
Total des transactions de services du Canada															
Total des recettes	22 381	23 324	25 122	28 230	32 750	35 796	39 886	43 756	50 222	53 635	59 718	60 064	62 353	59 521	61 816
Total des paiements	33 018	34 743	37 245	41 840	44 413	45 933	48 961	52 619	56 549	60 272	65 500	67 874	70 055	70 915	74 490

Source : Statistique Canada, *Transactions internationales de services du Canada*, 1999 et 2004

*données non disponibles

Tableau 11 : Chili – Investissement étranger direct total autorisé, 1974-2006

	En milliers $US	Part, en %
États-Unis	29 567 871	29
Espagne	16 921 619	17
Canada	16 734 099	17
Royaume-Uni	8 943 340	9
Australie	6 613 234	7
Japon	3 082 514	3
Italie	2 024 278	2
Pays-Bas	1 967 979	2
Suisse	1 922 115	2
France	1 852 391	2
Mexique	1 319 816	1
Allemagne	1 281 648	1

Source : Commission de l'investissement étranger du Chili

Tableau 12 : Investissement direct canadien dans certains pays étrangers (en millions $CAN)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Chili	211	285	447	482	1 225	1 878	2 673	3 281	3 876	4 878	5 049	5 421	6 144	6 639	6 487	5 447	5 673	5 171
Brésil	1 679	1 698	1 545	1 880	1 994	2 312	2 458	3 232	3 155	3 975	4 662	6 667	6 276	6 661	5 734	6 984	8 018	8 244
Argentine	115	123	142	225	419	708	1 335	1 658	2 004	2 972	3 274	5 023	6 002	5 052	4 721	4 783	4 621	3 981
Colombie	25	24	33	32	32	186	272	342	383	759	842	898	820	708	270	394	403	453

Source : tableau CANSIM 376-0051, août 2007

Tableau 13 : Chili – Investissement autorisé cumulatif dans l'industrie minière et extractive, 1974-2006

	En milliers $US	Part de l'industrie, en %
Canada	6 578 298	31
États-Unis	5 456 101	26
Royaume-Uni	4 094 393	19
Australie	2 841 728	13

Source : Commission de l'investissement étranger du Chili

Tableau 14 : Chili – Investissement autorisé cumulatif dans l'industrie du caoutchouc synthétique et des matières plastiques, 1974-2006

	En milliers $US	Part de l'industrie, en %
Canada	1 196 223	41
États-Unis	1 014 271	35
Royaume-Uni	252 707	9
France	92 399	3
Pays-Bas	90 753	3

Source : Commission de l'investissement étranger du Chili

- Les importations de marchandises coréennes au Canada augmenteraient de 19 %. Si l'on se fonde sur les données de 2005, soit 5,4 milliards de dollars, cela représenterait une augmentation des ces importations de près de 1,0 milliard de dollars.

- a valeur du produit intérieur brut (PIB) du Canada augmenterait, mais cette estimation varie considérablement selon les différentes hypothèses sur la réaction de l'économie à l'expansion du commerce avec la Corée. D'après les estimations, le gain exprimé en pourcentage va de 0,064 % à 0,268 %; dans le scénario central, il atteint 0,114 %. L'augmentation du PIB canadien par rapport à 2005 (1 369 milliards de dollars) oscille entre 0,88 milliard de dollars et 3,6 milliards de dollars dans les cinq scénarios; dans le scénario central, le gain est estimé à 1,6 milliard de dollars. Les estimations correspondantes pour le PIB de la Corée, par rapport à celui de 2005, s'échelonnent de 0,23 milliard de dollars (0,024 %) à 6,6 milliards de dollars (0,691 %) dans les cinq scénarios; dans le scénario central, le gain approximatif s'élève à 0,66 milliard de dollars (0,07 %).

- Sur le plan du bien-être économique des ménages, l'étendue des bénéfices, rapportés à la taille de l'économie du Canada en 2005, va de 266 millions de dollars, selon les hypothèses les plus contraignantes du point de vue de l'offre, à 3,5 milliards de dollars selon les hypothèses les moins contraignantes; dans le scénario central, ces bénéfices se chiffrent à environ 1,1 milliard de dollars. D'après les hypothèses les plus contraignantes, le bien-être économique des ménages coréens diminuerait légèrement, mais selon le scénario le moins contraignant, les bénéfices à ce chapitre seraient plus importants en Corée qu'au Canada.

Il est probable que les simulations ECG sous-estiment les gains économiques *possibles* puisqu'elles tiennent compte uniquement de l'incidence de l'élimination tarifaire sur le commerce de marchandises. Les négociations sur l'ALECCS abordent tou-

tefois un large éventail de questions, dont le commerce des biens, les règles d'origine, les procédures douanières, la facilitation du commerce, les mesures non tarifaires, le commerce transfrontalier des services, les services financiers, l'entrée temporaire, l'investissement, les marchés publics, la concurrence, la propriété intellectuelle, le commerce électronique, le règlement des différends et les dispositions institutionnelles. En outre, parallèlement aux négociations sur le libre-échange, le Canada cherche à conclure des accords de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail. En même temps, les gains commerciaux du Canada dans des secteurs sensibles pour la Corée et, à l'inverse, les gains de la Corée dans des secteurs sensibles pour le Canada risquent de subir des contraintes aux niveaux des délais ou de la portée finale, en raison de dispositions particulières qui ne peuvent être connues avant qu'un tel accord ne soit conclu.

Par ailleurs, les dispositions relatives aux mesures non tarifaires peuvent également avoir une influence sur les gains dans des secteurs individuels. Pour ces raisons, et puisque les incidences sont minimes par rapport à la taille de l'économie canadienne et passablement sensibles aux hypothèses précises concernant la réaction de l'économie à l'expansion du commerce, les simulations actuelles représentent un instrument trop grossier pour estimer avec précision l'incidence de l'ALECCS sur les secteurs de l'économie. Il faudra réaliser des études ciblées pour évaluer ces incidences, par exemple l'examen détaillé du marché canadien de l'automobile demandé par Affaires étrangères et Commerce international Canada[2].

[2] Johannes Van Biesebroeck, « Le marché canadien de l'automobile », 20 mai 2006.

Introduction

Le présent document analyse l'incidence économique possible, d'un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud (ALECCS). Cette analyse traite principalement des incidences de l'élimination tarifaire sur le commerce des marchandises. Elle examine aussi brièvement les effets de la libéralisation et de la facilitation du commerce des services et des investissements, en termes qualitatifs. Toutefois, pour les raisons expliquées ci-dessous, il n'a pas été possible, aux fins du présent rapport préliminaire, de quantifier ces effets.

Approche analytique

Le principal outil utilisé pour l'analyse est le Modèle d'équilibre général calculable (EGC), version 6.0 du Projet d'analyse des échanges mondiaux (GTAP)[3]. Ce modèle, qui est accessible au grand public, fonctionne à l'aide d'un ensemble de données qui combine des statistiques sur les flux du commerce bilatéral, la protection du commerce et les mesures de soutien internes avec des tableaux nationaux d'entrées-sorties qui décrivent les relations de vente et d'achat entre les producteurs et les consommateurs au sein de chacune des économies. Cela permet au modèle de produire des estimations des incidences, sur les échanges commerciaux, des modifications de la politique commerciale, comme l'élimination des droits préférentiels prévus dans les ALE, le niveau de production nationale (produit intérieur brut), l'emploi et le bien-être économique.

Cependant, les simulations EGC ne peuvent pas tenir compte adéquatement de tout l'éventail des variations résultant des ALE modernes. Par exemple, les négociations entre le Canada et la Corée portent sur une vaste gamme de questions, y compris le commerce des biens, les règles d'origine, les procédures douanières, la facilitation du commerce, les mesures non tarifaires, le

[3] Pour une description de ce modèle, voir T.W. Hertel, *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

commerce transfrontalier des services, les services financiers, l'entrée temporaire, l'investissement, les marchés publics, la concurrence, la propriété intellectuelle, le commerce électronique, le règlement des différends et les dispositions institutionnelles. En outre, parallèlement aux négociations sur le libre-échange, le Canada cherche à conclure des accords de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail[4].

Outre les incidences économiques directes sur les secteurs du commerce des services et des flux d'investissements bilatéraux, ces facteurs additionnels des ALE devraient avoir une incidence sur le commerce des biens, au-delà de celui d'éliminer les tarifs. Par exemple, la facilitation du commerce entraîne une baisse des coûts non tarifaires de l'accès au marché. De même, étant donné les complémentarités entre les investissements et le commerce des services, d'une part, et le commerce des marchandises, d'autre part, les mesures visant à libéraliser l'investissement et le commerce des services devraient provoquer une plus forte réaction à un ALE du commerce des marchandises que ne l'indiquent les considérations tarifaires à elles seules. De plus, il semble que les ALE aient un effet galvanisant sur le comportement des milieux d'affaires, c'est-à-dire que dans le contexte des coûts irrécupérables liés à l'entrée sur un marché, l'engagement politique et les facilitations non tarifaires d'un ALE peuvent constituer, pour les entreprises, une incitation supplémentaire à investir des ressources dans le but de tirer parti de nouveaux débouchés. Dans cet esprit, l'accroissement prévu de commerce bilatéral de marchandises sera probablement supérieur aux estimations.

Plusieurs autres mises en garde doivent être faites à propos de l'interprétation des incidences économiques mentionnées. Elles sont énoncées ci-dessous.

---

[4] Voir MAECI, Le Canada et la Corée - Négociations en vue d'un accord de libre-échange, http://www.international.gc.ca/tna-nac/rb/korea-fr.asp.

Mise en garde : Interprétation des résultats

Les résultats des simulations doivent être considérés comme des estimations des incidences économiques *possibles* d'un ALECCS à un moment précis, et non comme des *prévisions* de résultats réels, et ce, pour les raisons suivantes.

Premièrement, en général, les ALE comprennent des dispositions qui traitent des incidences dans les secteurs sensibles. Ainsi, dans le cas de l'ALECCS, les gains commerciaux du Canada dans des secteurs sensibles pour la Corée, et, à l'inverse, les gains de la Corée dans des secteurs sensibles pour le Canada, peuvent être contraints pour ce qui est des délais ou de la portée finale, en raison de dispositions particulières qui ne peuvent être connues avant qu'un tel accord ne soit conclu.

Deuxièmement, les simulations du modèle EGC comparent la structure d'une économie donnée à un moment précis, telle qu'elle était et telle qu'elle serait si le changement simulé de politique était instauré et que tous les ajustements économiques en réponse à ce changement de politique étaient déjà effectués. En général, les dispositions d'un ALE sont échelonnées de manière à faciliter la transition; cependant, la présente étude ne traite pas explicitement la trajectoire d'ajustement de l'économie.

Troisièmement, bien qu'il n'y ait aucune dimension temporelle explicite dans ces simulations, l'élasticité des prix, qui détermine la réaction aux modifications des droits de douane, est basée sur des transformations à long terme. En d'autres mots, un certain temps devrait s'écouler avant que les effets de ces présumés changements ne se fassent sentir dans l'économie. En même temps, les innombrables phénomènes susceptibles d'influencer les résultats réels au cours des périodes de mise en demeure et d'ajustement ne peuvent pas être pris en compte; il s'agit tout particulièrement des progrès technologiques et de la réorganisation des structures de production mondiales qui changent le contexte industriel, ainsi que des changements dans la

politique commerciale, comme les accords préférentiels avec des tierces parties conclus par le Canada ou la Corée[5].

Mise en garde : Sensibilité des résultats aux spécifications et hypothèses du modèle

Pour qu'ils soient maniables, les modèles économiques doivent nécessairement réduire un énorme volume d'information sur l'économie en un nombre relativement petit d'équations et de paramètres estimés qui illustrent le comportement stylisé des consommateurs et des producteurs. Par conséquent, les résultats des simulations peuvent être fortement influencés par la structure du modèle, les paramètres estimés, le niveau d'agrégation des données et les hypothèses formulées par le modélisateur sur la manière d'exécuter les simulations (et surtout, comme on l'explique ci-dessous, par les hypothèses concernant le « bouclage » du modèle).

Choix du modèle

On a choisi le modèle GTAP 6.0 pour les simulations de l'ALECCS parce qu'il permet la plus grande désagrégation possible. Ce niveau de désagrégation est important pour réduire la distorsion dans l'agrégation au moment d'estimer les incidences sur le commerce, mais il est accompagné de plusieurs caractéristiques restrictives : le modèle est statique et présume une concurrence parfaite ainsi que des rendements d'échelle cons-

[5] Par exemple, depuis juillet 2005, la Corée a conclu des accords avec Singapour, l'Association européenne de libre-échange (AELE) et l' Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE). Elle a terminé les négociations avec les États-Unis, et des négociations sont en cours, entre autres, avec l'Union européenne. Pour sa part, le Canada négocie actuellement des accords de libre-échange avec le Groupe des quatre de l'Amérique Centrale, l'Association européenne de libre-échange (AELE) et Singapour, et il explore la possibilité de tels accords avec les pays de la Communauté andine, CARICOM, et la République dominicaine (voir « Initiatives régionales et bilatérales », Affaires étrangères et Commerce international Canada, http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/reg-fr.asp).

tants dans tous les secteurs. La série de modèles GTAP comprend également un modèle dynamique, mais ce dernier n'inclut pas le Canada en tant qu'entité distincte, et il ne pouvait donc pas servir dans la présente étude. Cette série comprend aussi une version dans laquelle la concurrence est imparfaite, ce qui constitue un cadre de modélisation plus approprié pour les secteurs non agricoles; cependant, ce modèle permet uniquement des simulations fondées sur trois secteurs : agriculture, biens industriels et services. Les simulations exécutées à l'aide du modèle statique avec une concurrence parfaite sous-estiment probablement les gains de production et de bien-être économique pour un niveau donné d'expansion du commerce comparativement aux simulations exécutées avec des versions dynamiques et des versions présumant une concurrence imparfaite, si tous les autres facteurs sont les mêmes.

Niveau de désagrégation

Les simulations ont été menées sur une base sectorielle entièrement désagrégée (57 secteurs, dont 43 concernent des marchandises). En raison des limites de capacité des ordinateurs, il a été impossible de réaliser une désagrégation régionale complète (92 pays et régions composites). Pour que cela soit plus facile, les simulations ont été menées sur une économie mondiale divisée en 15 régions :

- Canada et Corée;
- grandes économies industrialisées : États-Unis, Union européenne et Japon;
- hémisphère occidental : Mexique, Mercosur, Marché commun des Caraïbes (Caricom) et Communauté andine;
- Asie-Pacifique : Chine, Inde, Singapour et Australie;
- Afrique : Union douanière d'Afrique australe (SACU);
- reste du monde (RDM).

Structure du modèle

Voici les principales caractéristiques techniques du modèle GTAP 6.0 :

- Sur le plan de la production, le modèle comprend des fonctions CES (élasticité de substitution constante) intégrées. La terre, la main-d'œuvre (qualifiée et non qualifiée) et le capital se substituent les uns aux autres dans un agrégat à valeur ajoutée dans le premier segment, et des entrants intermédiaires composites se substituent à la valeur ajoutée dans l'autre segment. On présume que la main-d'œuvre et le capital sont pleinement utilisés, mobiles entre les usages au sein d'un pays et immobiles à l'échelle internationale. Pour ce qui est de la demande, on utilise un ménage représentatif régional dont les dépenses sont régies par une fonction d'utilité agrégée. Cette fonction d'utilité agrégée est du type Cobb-Douglas, répartissant les dépenses entre la consommation privée, les dépenses gouvernementales et l'épargne. La demande des ménages ordinaires est représentée par une fonction de type CDE (différence d'élasticités constante), qui permet de saisir la nature non homothétique de la demande des ménages (c'est-à-dire la structure de la demande change quand le revenu des ménages augmente, illustrant le fait que la consommation de certains types de produits, comme les biens de luxe, augmente davantage avec une augmentation du revenu que la consommation d'autres biens, comme les denrées de consommation courante.)
- Les échanges internationaux bilatéraux sont présentés sous forme de modèles à partir de l'hypothèse d'Armington selon laquelle les biens et les services sont différenciés selon leur région d'origine et sont des substituts imparfaits. On a utilisé les paramètres standard de la base de données GTAP 6.0; les principaux paramètres d'Armington (élasticité de substitution entre les produits selon le pays d'origine) ont récemment été mis à jour à la suite de nouvelles études économétriques. Ces élasticités sont en moyenne plus faibles que celles utilisées dans d'autres modèles, dont le modèle Linkage de la Banque mondiale; les estimations des incidences sur le

commerce et le bien-être indiquées dans la présente étude sont donc relativement prudentes[6].

Bouclage

Pour exécuter les simulations, le modélisateur doit faire certains choix quant aux variables du modèle qui sont exogènes (c'est-à-dire, fixées à des valeurs externes, prédéterminées et précisées par le modélisateur) et endogènes (c'est-à-dire, les valeurs internes qui sont résolues par le modèle). Les autres choix représentent différentes possibilités de « bouclage » du modèle. Le choix du bouclage influence beaucoup les résultats.

Dans le bouclage microéconomique par défaut du modèle, la dotation en facteurs (c'est-à-dire l'offre totale de main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée, de capital et de terre) est fixe; les prix des facteurs (soit les salaires et le rendement du capital et de la terre) sont ajustés de façon à rétablir le plein emploi des facteurs de production dans l'équilibre après le choc[7]. Dans les autres bouclages microéconomiques parfois utilisés, le rendement du capital ou de la main-d'œuvre peut être fixe, et l'offre de capital et de main-d'œuvre s'ajuste ensuite pour rétablir l'équilibre[8].

---

[6] La version comparative statique du modèle Linkage a généré des gains de revenu pour les pays industrialisés dans un régime de libéralisation des échanges qui étaient un tiers plus élevés en se basant sur les élasticités du modèle Linkage comparativement à celles de la base de données 6.0 du GTAP. Voir Dominique van der Mensbrugghe, « Estimating the Benefits of Trade Reform: Why Numbers Change », chapitre 4 de *Trade, Doha, And Development: A Window into the Issues* (Banque mondiale, http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/239054-1126812419270/4.EstimatingThe.pdf), p. 71.

[7] On dit parfois que cela reflète un horizon temporel à moyen terme pour lequel l'offre de main-d'œuvre est relativement statique.

[8] Cette règle de bouclage selon laquelle le rendement du capital est fixe est quelquefois décrite comme illustrant des conditions de croissance « stable » à plus long terme. Pour voir un exemple de ce qui se produit quand on fixe le rendement des capitaux et qu'on laisse l'investissement s'ajuster, voir John P. Gilbert, « GTAP Model Analysis: Simulating the Effect of a Korea-US FTA Using Computable General Equilibrium Techniques », au site à l'adresse http://www.iie.com/publications/chapters_preview/326/appbiie311x.pdf. En utilisant ce bouclage au lieu du bouclage standard, M. Gilbert mentionne des

Chaque règle de bouclage ci-dessus part d'une hypothèse extrême concernant l'offre de main-d'œuvre et de capital : elle n'est ni parfaitement élastique ni parfaitement inélastique. La réalité se situe quelque part au milieu.

Le modèle GTAP peut être simulé de façon à s'approcher des valeurs intermédiaires de l'élasticité de l'offre de capital et de main-d'œuvre. Les paramètres que choisit le modélisateur selon des données empiriques puisées à l'extérieur du modèle déterminent ensuite de quelle façon un ALE génère des gains. Par exemple, en ce qui concerne la main-d'œuvre, moins l'offre est élastique, plus les gains sont présentés sous la forme d'augmentations salariales et, à l'inverse, plus l'offre est élastique, plus les gains se manifestent par des emplois supplémentaires. De même pour l'économie dans son ensemble, les bénéfices reflètent soit une amélioration des prix, soit un accroissement de la production, ou une combinaison des deux. Étant donné la sensibilité des résultats aux hypothèses formulées, nous présentons les résultats des simulations selon cinq bouclages différents :

(i) offres de main-d'œuvre et de capital fixes (bouclage standard ou par défaut);

(ii) offre de main-d'œuvre flexible, offre de capital fixe;

(iii) offre de main-d'œuvre fixe, offre de capital flexible;

(iv) offres de main-d'œuvre et de capital flexibles;

(v) scénario central, qui, comme on l'explique ci-dessous, comprend les hypothèses jugées les plus appropriées pour le Canada et la Corée, respectivement, et jumelées au bouclage par défaut pour l'ensemble des autres pays et régions :

---

gains nets de bien-être économique 2,7 fois plus importants pour la Corée et 2,4 fois plus importants pour les États-Unis. Pour obtenir un exemple de l'utilisation de la règle de bouclage de la main-d'œuvre faisant intervenir des salaires fixes, voir Joseph F. Francois et Laura M. Baughman, « Commerce Canada–États-Unis et production et emploi dans les États américains», dans John M. Curtis et Dan Ciuriak (éditeurs), *Les recherches en politique commerciale 2004*, Ottawa, MAECI, 2004.

- Concernant l'offre de main-d'œuvre à long terme, la documentation publiée en dans le domaine économique soutient une élasticité de l'offre positive mais non infinie, c'est-à-dire quelque part entre les deux hypothèses extrêmes concernant les bouclages du marché du travail. Selon les données empiriques récentes, nous adoptons un bouclage du marché du travail pour le Canada et la Corée qui se fonde sur l'élasticité de l'offre de main-d'œuvre fixée à environ un[9].

- Concernant l'offre de capital à long terme, l'hypothèse d'offre de capital la plus plausible pour le Canada, une petite économie ouverte qui bénéficie d'un accès relativement sans entrave aux capitaux, est celle qui est relativement élastique, cela correspond étroitement à la règle de bouclage stable pour le capital. Pour la Corée, qui a connu récemment une importante crise internationale de liquidité et qui n'a pas encore le même degré de développement institutionnel que le Canada, nous prévoyons que l'offre de capital suivra une pente positive; nous avons arbitrairement fixé l'élasticité de l'offre de capital à environ un. Du point de vue des résultats, il s'agit d'une hypothèse prudente, puisque les gains économiques pour la Corée augmentent de façon marquée avec des réactions d'offre de capital plus élevées[10].

---

[9] Pour une analyse de l'élasticité de l'offre de main-d'œuvre, voir John C. Ham et Kevin Reilly, *Using Micro Data to Estimate the Intertemporal Substitution Elasticity for Labor Supply in an Implicit Contract Model*, juin 2006, à l'adresse http://client.norc.org/jole/SOLEweb/hamreilly.pdf. Dans cette étude, on constate des élasticités de l'offre de main-d'œuvre intertemporelle statistiquement significatives de 0,9 en utilisant les données du Panel Study of Income Dynamics (PSID), et de 1,0 en utilisant les données du CES (Consumer Expenditure Survey).

[10] Il s'agit d'un résultat bien établi avec le modèle GTAP. Voir Joseph F. Francois, Bradley J. McDonald et Håkan Nordström, « Liberalization and Capital Accumulation in the GTAP Model », *GTAP Technical Paper No. 7*, juillet 1996.

Le second aspect du bouclage est le bouclage macroéconomique. Deux approches sont possibles : l'approche standard avec le modèle GTAP, utilisée dans les présentes simulations, consiste à permettre au compte courant de s'ajuster au choc de la libéralisation du commerce, avec une accommodation passive des flux d'investissements étrangers. Le changement dans le compte courant suppose un changement dans l'investissement national. Dans le modèle GTAP, le changement dans l'investissement transparaît dans le profil de la demande finale, qui affecte à son tour le profil de la production et du commerce, mais qui ne contribue pas à la capacité de production des industries et des régions. L'autre approche du bouclage macroéconomique consiste à fixer le compte courant en assumant de manière implicite qu'il n'y a aucune mobilité du capital international; il s'agit d'une hypothèse beaucoup moins réaliste pour le Canada, et par conséquent, on a évité cette option[11].

Mises en garde : Problèmes au niveau des données

Il existe plusieurs problèmes concernant la base de données qui sous-tend les simulations GTAP.

L'année de référence des données GTAP 6.0 est 2001; autrement dit, le modèle décrit l'économie mondiale telle qu'elle était en 2001, y compris le volume des flux d'échanges commerciaux, le niveau de protection et de soutien du commerce dans les diverses économies, ainsi que le montant et la composition du PIB et d'autres variables économiques pour chaque pays et région.

Toutefois l'année de référence des tableaux entrées-sorties de la base de données 6.0 du GTAP, varie d'un pays à l'autre; pour la Corée, l'année de référence est 2000, mais pour le Cana-

[11] Voir Gilbert, op. cit., pour obtenir une comparaison de l'incidence de l'utilisation des bouclages macroéconomiques alternatifs dans le contexte de la modélisation de l'ALE entre les États-Unis et la Corée. Dans les simulations faisant intervenir un compte courant fixe, les gains de bien-être économique sont considérablement réduits pour la Corée (au 3/5 du niveau de la simulation basée sur un compte courant flexible) et de façon négligeable pour les États-Unis (de 5 %).

da, l'année de référence est 1990. En d'autres termes, les corrélations internes dans l'économie canadienne, telles qu'elles sont saisies dans la base de données 6.0 du GTAP, sont celles de 1990, avant l'ajustement de l'économie à l'ALE Canada–États-Unis et à l'ALENA, au Cycle d'Uruguay, à l'adhésion de la Chine à l'OMC et à d'autres changements de l'environnement économique mondial ou national intervenus depuis 1990.

Compte tenu de la rapidité de l'évolution économique ces dernières années, plusieurs dispositions sont prises dans la présente analyse pour qu'elle soit le plus possible mise à jour.

- Les mesures de protection du commerce dans de la base de données GTAP 6.0 ont été mises à jour pour inclure la dernière mises en application des réductions de droits de douane du Cycle d'Uruguay, les engagements de la Chine auprès de l'OMC et l'expiration de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV).[12]

- Par ailleurs, les simulations sont exécutées à partir des données de l'année de référence 2001 dans le GTAP 6.0 (dans laquelle les valeurs sont exprimées en dollars US de 2001), et nous présentons aussi des données clés (les importations canadiennes provenant de la Corée et les exportations canadiennes vers la Corée, ainsi que le PIB et les estimations du bien-être des consommateurs canadiens) ajustées en termes d'échelle et de composition afin qu'elles reflètent l'économie canadienne telle qu'elle était en 2005, et exprimées en dollars CAN de 2005. Pour ce faire, on applique simplement les variations en pourcentage générées dans le modèle GTAP pour les données correspondantes de 2005. Cela sert à tout le moins à tenir compte, en partie, des

[12] La méthode utilisée pour mettre à jour les données sur la protection est celle mise au point pour la Banque mondiale. Pour en obtenir la description, voir : Dominique van der Mensbrugghe, « *Estimating the Benefits of Trade Reform: Why Numbers Change* », dans le document de la Banque mondiale *Trade, Doha, And Development: A Window Into The Issues*; http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/TRADE/0,,contentMDK:20732399~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:239071,00.html, p. 61.

conséquences de la croissance et des changements structurels intervenus dans l'économie entre 2001 et 2005. En ce qui a trait aux importations canadiennes en provenance de Corée et aux exportations à destination de ce pays, cette opération tient compte de certains changements particulièrement importants de la composition du commerce bilatéral par produit entre 2001 et 2005. Toutefois, cela ne tient pas compte d'une mise à jour cohérente des données qui refléteraient l'économie de 2005; ainsi, les estimations fondées sur les données de 2005 ne sont présentées qu'à titre d'indicatif.

- Affaires étrangères et Commerce international Canada (MAECI) planifie la mise à jour des données canadiennes entrées-sorties de la base de données GTAP. La présente analyse préliminaire repose, toutefois, sur la structure entrées-sorties de 1990; une mise à jour du présent rapport fournira des données entrées-sorties plus récentes lorsqu'elles seront disponibles. Le fait que les données entrées-sorties soient périmées rend moins fiables les estimations concernant les changements sectoriels de production dans les simulations actuelles, puisque ces changements combinent l'incidence directe, sur les secteurs, de la modification des droits de douane qui les concernent (p. ex. l'incidence sur la sidérurgie de la modification des droits sur l'acier) avec l'incidence indirect des changements de production dans d'autres secteurs générés par l'ALE (p. ex. les changements dans l'évolution de la production de la sidérurgie en réponse à un ajustement de la production automobile provoqué par une modification tarifaire sur les automobiles), basé sur la structure entrées-sorties présentée dans le modèle. En outre, les données sur la production sectorielle reflètent la structure du commerce en 2001. Pour ces raisons, nous ne présentons pas des résultats détaillés de production par secteur puisque ces derniers pourraient être assez trompeurs, étant donné les changements importants survenus dans la structure économique du Canada depuis 1990 et dans le commerce depuis 2001.

Données Générales sur les Économies du Canada et de la Corée

Le tableau 1 présente une information sommaire des économies du Canada et de la Corée.

Tableau 1 : Canada et Corée : statistiques sommaires 2005

	Corée	Canada
Revenu		
• Produit intérieur brut aux prix du marché (en milliards de $CAN)	955 $	1 369 $
• Revenu national brut à parité de pouvoir d'achat (en milliards de $US)	1 055 $US	1 040 $US
• Population (2005, en millions)	47,82	32,27
• PIB par habitant aux prix du marché ($CAN)	19 972 $	42 423 $
• RNB par habitant à parité de pouvoir d'achat (41 950 $US)	21 850 $US	32 220 $US
Commerce et investissement		
• Exportations de biens et services (en pourcentage du PIB)	42,5 %	37,8 %
• Importations de biens et services (en pourcentage du PIB)	40,0 %	34,1 %
• Commerce bilatéral des biens et services (en pourcentage du PIB)	82,5 %	71,9 %
• Investissements directs sortants (en pourcentage du PIB (2004))	4,7 %	35,0 %
• Investissements directs entrants (en pourcentage du PIB (2004))	12,9 %	29,5 %
Structure de l'économie : pourcentage du total de la production*		
• Secteur primaire (agriculture, foresterie, pêche et extraction minière)	3,7 %	7,2 %
• Secteur secondaire (industries manufacturières, construction et services publics)	40,0 %	25,1 %
• Secteur tertiaire (services)	56,3 %	67,7 %

Source : Les données relatives au PIB et à la population proviennent de *Statistiques financières internationales*, FMI; les données relatives à la parité de pouvoir d'achat, du *Rapport sur le développement dans le monde 2007*, tableau 1, de la Banque mondiale; le taux de change Canada-Corée utilisé pour convertir les wons coréens en dollars canadiens, du site Web de la Banque du Canada; les données sur la structure commerciale et industrielle et sur les investissements entrants et sortants, de l'Office national de statistique de Corée et de Statistique Canada, respectivement.

*Parts du PIB au coût des facteurs. Dans le cas de la Corée, la structure industrielle est celle de 2005; dans le cas du Canada, celle de 2002, basée sur le pourcentage du PIB en dollar courant.

La Corée se classait au 11e rang dans le monde en termes de produit intérieur brut (PIB) en 2005, et son économie, mesurée aux taux de change du marché d'environ 70 % de la taille de l'économie du Canada, était classée au 9e rang. En 2005, mesurée en termes de revenu national brut (RNB) aux taux de parité de pouvoir d'achat, l'économie coréenne s'avérait légèrement plus grande que celle du Canada. Cette même année, la population de la Corée était d'environ 50 % plus importante que celle du Canada, ce qui se traduisait par un niveau substantiellement moins élevé de revenu par habitant, compte tenu des taux de parité de pouvoir d'achat, la différence étant encore plus marquée si on la compare aux taux de change du marché.

Comme le Canada, la Corée est une économie fortement ouverte, son commerce bilatéral de biens et de services représentant 82,5 % du PIB en 2005 (contre 71,9 % pour le Canada). En 2005, le pays se classait au 12e rang mondial grâce à un commerce bilatéral de marchandises de 660,3 milliards de dollars. La Corée est toutefois beaucoup moins ouverte en termes d'investissements bilatéraux : en 2004, le stock d'investissements étrangers directs s'élevait à 114 milliards de dollars, ou 12,9 % du PIB coréen, et le stock d'investissements vers l'étranger n'atteignaient que 42 milliards de dollars, ou 4,7 % du PIB.

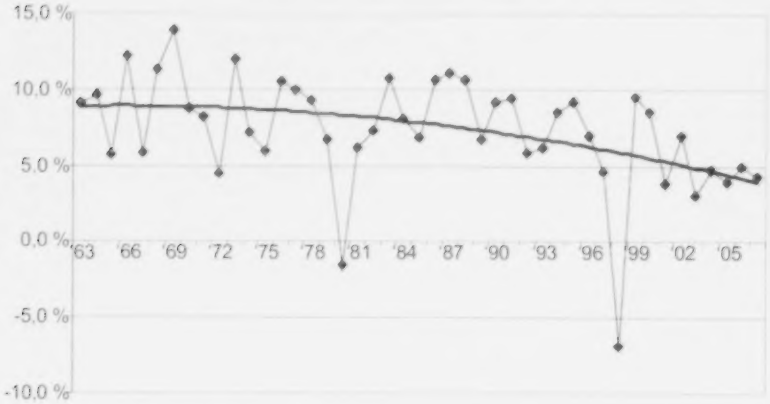
Avec le temps, la structure industrielle de la Corée a commencé à ressembler de plus en plus à celle des économies avancées. Comparativement à ceux du Canada, les secteurs primaire et des services de la Corée sont plus petits, alors que le secteur manufacturier et les autres industries représentent une plus grande part de la production qu'au Canada.

Performances et perspectives macroéconomiques de la Corée

La croissance économique de la Corée a ralenti par rapport au taux substantiel de 8,3 % qui s'est maintenu entre 1963 et 1996 et qui a fait passer le statut de ce pays d'économie agraire pauvre à membre de l'OCDE en 1996. Depuis lors, le pays a connu une sévère récession au moment de la crise financière et économique en Asie, et a enregistré une croissance réelle moyenne de 4,2 %; toutefois, dans le contexte de la reprise de l'activité à

la suite de la récession mondiale de 2001, la Corée a maintenu un taux de croissance moyen de 4,7 %. Selon les prévisions actuelles du FMI, la Corée maintiendra un rythme de croissance moyen de 4,7 % en 2006-2007[13].

Figure 1 : Corée – Évolution de la croissance réelle du PIB, 1963-2007



Source : Les données historiques sont tirées de *Statistiques financières internationales*, FMI, et les prévisions 2006-2007, des *Perspectives de l'économie mondiale*, FMI, septembre 2006. La courbe de l'évolution est une courbe polynomiale insérée avec Excel.

Les perspectives à court et à moyen terme de l'économie coréenne sont largement positives. L'inflation est restée modérée (3,3 % de croissance moyenne de l'IPC de 2001 à 2005 et une « inflation de base » de 2,2 % au milieu 2006), et le chômage est faible (moyenne de 3,7 % de 2001 à 2005 et de 3,5 % au milieu 2006). Le compte des opérations extérieures enregistre un excédent régulier depuis la crise asiatique (y compris un excédent commercial équivalent à 2,5 % du PIB en 2005). La dette extérieure est également modérée (environ 25 % du PIB en 2005) et est totalement couverte par les réserves de devises qui atteignaient 228,2 milliards de dollars US en septembre 2006.

[13] Fond Monétaire International, *World Economic Outlook*, septembre 2006.

La politique économique de la Corée est foncièrement neutre. On prévoyait que ce pays enregistrerait un modeste excédent budgétaire d'environ 1 % de son PIB en 2006[14]. Les taux d'intérêts coréens à court terme ont augmenté pour osciller entre 4 % et 5 % en 2006, à la suite d'un certain resserrement de la politique depuis 2005; la courbe de rendement est toutefois demeurée sur une pente modérément positive.

Relations économiques bilatérales entre le Canada et la Corée

En 2005, la Corée était le septième plus important partenaire commercial du Canada (commerce de marchandises), tandis que le Canada était le 21e partenaire commercial de la Corée. Le commerce bilatéral de marchandises est très important, la Corée bénéficiant d'une position excédentaire d'environ 2,2 milliards de dollars selon les statistiques sur les importations qui mesurent les flux bilatéraux[15].

---

[14] Global Insight, *Quarterly Review and Outlook: Asia-Pacific*, premier trimestre 2006.

[15] Les statistiques commerciales recueillies par un pays sont souvent très différentes des statistiques mesurant les mêmes courants d'échanges par son partenaire commercial. Dans le cas des échanges Canada-Corée, un exercice de rapprochement des données commerciales de 2001 et de 2002 a montré que le déficit bilatéral du Canada et l'excédent bilatéral de la Corée étaient tous les deux surévalués. La principale source d'erreurs dans les données est la déclaration insuffisante des exportations en raison de la non-présentation des documents d'exportation et des échanges indirects (p. ex. les expéditions canadiennes aux États-Unis qui sont ensuite envoyées en Corée peuvent être déclarées comme des exportations aux États-Unis dans les statistiques canadiennes, surévaluant les échanges Canada-États-Unis et sous-évaluant les échanges Canada-Corée). Comme l'explique Statistique Canada dans son commentaire sur l'exercice de rapprochement, « [L]es bureaux de douane accordent généralement plus d'attention aux biens qui entrent au pays qu'à ceux qui sont expédiés à l'étranger, étant donné les exigences d'évaluation tarifaire et d'application des accords commerciaux. Ainsi, les données sur les importations sont habituellement plus fiables que celles sur les exportations. » Par conséquent, dans le cas de données non rapprochées comme celles de 2005, la mesure la plus précise de la balance fait intervenir les données importations-importations. Pour une analyse plus complète, voir Sandra Bohatyretz, « *Le tigre par la queue? Les échanges com-*

Tableau 2 : Commerce des marchandises Canada-Corée, 2005, en millions de $CAN

Statistiques coréennes	
▪ Exportations vers le Canada	4 171
▪ Importations du Canada	3 147
▪ Commerce bilatéral	7 318
▪ Balance (perspective coréenne)	1 024
Statistiques canadiennes	
▪ Exportations vers la Corée	2 806
▪ Importations de Corée	5 374
▪ Commerce bilatéral	8 181
▪ Balance (perspective canadienne)	-2 568
Comparaison importations-exportations	
▪ Importations coréennes du Canada	3 147
▪ Importations canadiennes de la Corée	5 374
▪ Commerce bilatéral	8 522
▪ Balance (perspective canadienne)	-2 227

Source : World Trade Atlas

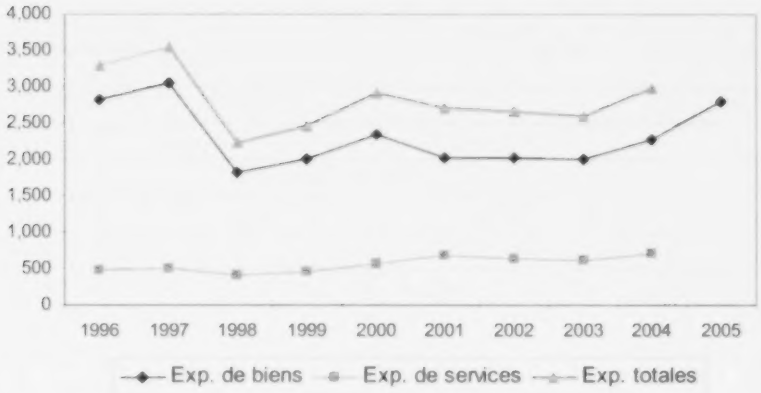
À la suite de la crise économique et financière asiatique, qui a provoqué une dépréciation marquée du won par rapport au dollar canadien, les exportations de marchandises canadiennes à destination de la Corée ont fortement chuté et sont demeurées faibles pendant plusieurs années. Depuis 2003, toutefois, elles ont fortement rebondi. En 2005, les exportations canadiennes étaient supérieures de 54 % au creux de 1998, bien qu'elles n'aient toujours pas atteint à nouveau le pic de 1997 (figure 2).

En termes de part de marché, celle du Canada en matière d'importations coréennes a reculé, passant d'environ 2 % au milieu des années 1990 à autour de 1 % (voir le figure 3). Les commerce bilatéral de services entre le Canada et la Corée a augmenté ces dernières années, mais il reste faible et sont flux s'est avéré plutôt inconstant d'une année à l'autre (voir le tableau 3). Il est à noter qu'il est difficile de discerner une expansion dynamique soutenue dans le domaine des services commerciaux, qui constitue le principal secteur de gain potentiel

merciaux entre le Canada et la Corée du Sud », dans *Revue canadienne du commerce*, catalogue de Statistique Canada : 65-507-MIE, 2004.

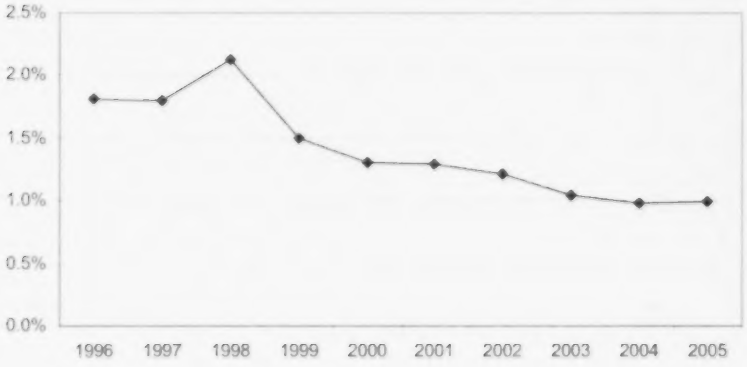
d'un volet sur les services de l'ALECCS et un domaine dans lequel le commerce a progressé très rapidement partout le monde, étant donné la multiplication des délocalisations, et ce, en dépit de l'absence de progrès dans les négociations multilatérales sur le commerce des services.

Figure 2 : Exportations canadiennes vers la Corée 1996-2005, en millions de $CAN



Sources : Statistique Canada

Figure 3 : Part du Canada des importations de marchandises par la Corée, 1996-2005



Source : World Trade Atlas

Tableau 3. Commerce bilatéral des services Canada-Corée, 1996-2004, en millions de $CAN

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Entrées au titre des services (exportations canadiennes)									
Total	479	506	400	456	568	681	643	607	706
Voyages	195	204	109	146	238	284	269	251	273
Services Commerciaux	180	190	190	182	149	198	192	183	171
Transports*	105	113	100	127	181	199	182	173	262
Paiements au titre des services (importations canadiennes)									
Total	257	249	166	176	303	229	216	296	350
Voyages	60	60	15	27	28	27	31	66	60
Services Commerciaux	71	74	66	47	140	77	60	125	106
Transports*	126	115	85	101	135	125	125	105	184

* y compris les services gouvernementaux
Source : Statistique Canada

Dans l'ensemble, le Canada a donc vu sa part du marché coréen se dégrader depuis le milieu des années 1990. Étant donné le programme coréen de négociations d'accords de libre-échange (voir la troisième note de bas de page), la présence du Canada dans cette dynamique économie de l'Asie de l'Est risque d'être encore plus marginalisée.

Bien que la relation sur le plan des investissements bilatéraux ait progressé, elle demeure modeste. Le stock des investissements directs canadiens en Corée s'est chiffré à 779 millions de dollars en 2005, alors que le stock des investissements directs coréens au Canada était de 364 millions de dollars.

Résultats des Simulations : Incidence de la Libéralisation du Commerce des Marchandises Entre le Canada et la Corée

La présente section décrit l'incidence de l'élimination des droits de douane sur le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et la Corée ainsi que sur le PIB et le bien-être économique. La simulation suppose l'élimination complète de la protection commerciale, saisie dans la base de données GTAP, mise à jour comme on le décrit ci-dessus, dans tous les secteurs industriels et agricoles. On a procédé à deux interventions pour tenir compte des faits se rapportant aux secteurs automobile et laitier :

(a) L'incidence de l'établissement de sites de production de marques automobiles coréennes aux États-Unis sur les expéditions au Canada de véhicules automobiles en provenance de Corée est pris en compte explicitement. On présume que ces « usines délocalisées » font baisser les expéditions au Canada d'automobiles en provenance de Corée de 57,2 %, comparativement au niveau qu'elles auraient atteint autrement.

(b) L'incidence sur le secteur laitier est réduit à zéro pour tenir compte d'une décision de l'organe de règlement des différends de l'OMC, laquelle limite les exportations canadiennes de produits laitiers, ainsi que du manque de capacité d'exportation de la Corée.

On trouvera à l'annexe I une analyse détaillée des justifications et des méthodes de ces interventions, avec des preuves à l'appui.

Niveaux de protection et élasticités d'Armington dans l'agrégation sectorielle

Les simulations ont été exécutées sur la base d'une désagrégation sectorielle complète. Les définitions des secteurs du commerce des marchandises du modèle GTAP, de même que les valeurs des élasticités de substitution d'Armington correspondantes, sont indiquées dans le tableau 4a ci-dessous.

Tableau 4a : Secteurs du GTAP et élasticités de substitution d'Armington

		Élasticités d'Armington	
	Description complète aux termes du GTAP	Niveau national c. importations	Entre sources d'importations différentes
Riz	Riz paddy	5,1	10,1
Blé	Blé	4,4	8,9
Grains céréaliers	Grains céréaliers n.c.a.	1,3	2,6
Légumes et fruits	Légumes, fruits, noix	1,9	3,7
Graines oléagineuses	Graines oléagineuses	2,5	4,9
Sucre	Canne à sucre et betterave à sucre	2,7	5,4
Fibres végétales	Fibres végétales	2,5	5,0
Plantes cultivées	Plantes cultivées n.c.a.	3,3	6,5
Animaux vivants	Bétail, moutons, chèvre, chevaux	2,0	4,0
Produits d'origine animale	Produits d'origine animale n.c.a.	1,3	2,6
Laine	Laine, cocons de vers à soie	6,4	12,9
Produits forestiers	Produits forestiers	2,5	5,0
Produits de la pêche	Produits de la pêche	1,3	2,5
Charbon	Charbon	3,0	6,1
Pétrole	Pétrole	5,2	10,4
Gaz	Gaz	17,2	34,4
Minéraux	Minéraux n.c.a.	0,9	1,8
Viande bovine	Viande : bétail, moutons, chèvres, chevaux	3,8	7,7
Produits carnés	Produits carnés n.c.a.	4,4	8,8
Huiles végétales	Huiles et graisses végétales	3,3	6,6
Produits laitiers	Produits laitiers	3,7	7,3
Riz transformé	Riz transformé	2,6	5,2
Sucre transformé	Sucre	2,7	5,4
Produits alimentaires	Produits alimentaires n.c.a.	2,0	4,0
Boissons et tabac	Boissons et produits du tabac	1,1	2,3
Textiles	Textiles	3,8	7,5
Vêtements	Vêtements	3,7	7,4
Articles de cuir	Articles de cuir	4,1	8,1
Produits du bois	Produits du bois	3,4	6,8
Papier et édition	Produits du papier et édition	3,0	5,9
Pétrole et charbon	Produits du pétrole et du charbon	2,1	4,2
Produits chimiques	Produits chimiques, de caoutchouc, de plastique	3,3	6,6
Produits minéraux	Produits minéraux n.c.a.	2,9	5,8
Métaux ferreux	Métaux ferreux	3,0	5,9
Métaux	Métaux n.c.a.	4,2	8,4
Produits métalliques	Produits métalliques	3,8	7,5
Véhicules à moteur et pièces	Véhicules à moteur et pièces	2,8	5,6
Matériel de transport	Matériel de transport n.c.a.	4,3	8,6
Matériel électronique	Matériel électronique	4,4	8,8
Machines et équipement	Machines et équipement n.c.a.	4,1	8,1
Autres produits manufacturés	Autres produits manufacturés	3,8	7,5

Source : GTAP

Les données relatives à la protection qui figurent dans la version 6.0 de la base de données GTAP proviennent de la base de données MAcMap (Market Access Map), qui a été créée et

qui est gérée conjointement par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) de Paris, et le Centre du commerce international (CCI) de Genève. Les données tarifaires sont compilées en fonction du Système harmonisé des codes à six chiffres et comprennent les équivalents *ad valorem* des droits particuliers et ceux des contingents tarifaires (CT). Les données relatives à la protection de la base de données GTAP 6.0 ne sont toutefois à jour que jusqu'en 2001; on les a donc mises à jour afin de prendre en compte la mise en œuvre complète des réductions des droits de douane dans le cadre du Cycle d'Uruguay, les engagements de la Chine au moment de son adhésion à l'OMC et l'expiration de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV).

Le tableau 4b présente les données mises à jour sur les mesures de protection bilatérales appliquées par le Canada et la Corée correspondant à la classification GTAP pour le commerce des marchandises[16], ainsi que les niveaux d'échanges de 2001 à partir desquels les simulations ont été exécutées. En général, l'importance de l'incidence commerciale est principalement déterminée par l'envergure des élasticités et de l'écart entre les prix nationaux et les importations, lequel résulte des mesures de protection. Comme on peut le voir, le Canada applique des tarifs élevés (de 9,9 à 113,9 %) dans quelques catégories de marchandises, notamment les produits laitiers, le matériel de transport, les huiles végétales, les textiles et les vêtements. Ces marchandises représentaient 13,3 % du total des importations coréennes par le Canada, la catégorie textiles et vêtements constituant plus de la moitié de ces importations (7,2 %). La majeure partie des marchandises coréennes importées par le Canada était soumise à des droits de douane compris entre 0,1 % et 8,6 %.

---

[16] Dans la simulation, les droits de douane pour les catégories où les échanges sont nuls (comme les exportations de riz canadiennes) sont fixés à zéro, afin d'éviter une hausse factice des exportations et importations lors de l'élimination des droits de douane. Cette façon de procéder est la norme pour effectuer des simulations basées sur le modèle GTAP.

Tableau 4b : Droits de douane bilatéraux appliqués par le Canada et la Corée, et coefficients de pondération des échanges, classification GTAP,

	Droits de douane canadiens pondérés par les échanges, mis à jour (%)	Importations canadiennes en provenance de la Corée en 2001 (en mil-lions de $US)	% des importations canadiennes	Droits de douane coréens pondérés par les échanges, mis à jour (%)	Importations coréennes en 2001 (en millions de $US)	% des importations coréennes
Riz	0	0	0	1 000,0	0	0
Blé	2,1	0	0	2,2	49,5	3,2
Grains céréaliers	0	0	0	321,7	2,6	0,2
Légumes et fruits	1,1	5,8	0,2	31,4	1,6	0,1
Graines oléagineuses	0	0,1	0	33,7	0,8	0,1
Sucre	0	0	0	2,9	0	0
Fibres végétales	0	0	0	1,8	0	0
Plantes cultivées	0,5	2,1	0,1	47,7	20,9	1,3
Animaux vivants	0	0	0	0,1	0,2	0
Produits d'origine animale	0	0,7	0	3,3	38,4	2,4
Laine	0	0	0	3,0	0	0
Produits forestiers	0	0,1	0	2,0	3,8	0,2
Produits de la pêche	0	0,5	0	19,7	0,1	0
Charbon	0	0	0	1,0	225,5	14,4
Pétrole	0	0	0	5,0	16,4	1,0
Gaz	0	0	0	1,0	16,1	1,0
Minerais	0	0,2	0	1,4	104,5	6,7
Viande bovine	6,5	0,1	0	32,9	20,9	1,3
Produits carnés	9,9	0,4	0	24,5	29,6	1,9
Huiles végétales	17,5	0,1	0	14,4	6,1	0,4
Produits laitiers	113,9	0,5	0	47,7	7,2	0,5
Riz transformé	0	0,7	0	1 000,0	0	0
Sucre transformé	6,0	0	0	11,9	0,4	0

Produits alimentaires	4,3	26,0	0,9	15,1	31,9	2,0
Boissons et tabac	8,6	6,8	0,2	206,8	2,6	0,2
Textiles	9,9	214,5	7,2	8,1	17,9	1,1
Vêtements	16,8	161,5	5,4	10,4	2,4	0,2
Articles de cuir	6,1	28,7	1,0	5,1	3	0,2
Produits du bois	3,6	4,8	0,2	5,7	19,3	1,2
Papier et édition	0	15,1	0,5	0	318,2	20,3
Pétrole et charbon	0	34,0	1,1	6,0	4,8	0,3
Produits chimiques	3,0	187,9	6,3	3,3	182,2	11,6
Produits minéraux	0,9	16,9	0,6	7,9	6,4	0,4
Métaux ferreux	0,2	113,6	3,8	3,0	1,2	0,1
Métaux	0,1	14,6	0,5	3,0	128,3	8,2
Produits métalliques	2,7	85,2	2,9	7,2	6,8	0,4
Véhicules à moteur et pièces	5,8	730,8	24,6	8,0	43,9	2,8
Matériel de transport	21,0	17,5	0,6	2,4	49,7	3,2
Matériel électronique	0,1	859,4	28,9	0,6	91,8	5,8
Machines et équipement	0,9	400,2	13,5	5,6	109,2	7,0
Autres produits manufacturés	2,3	41,5	1,4	7,2	6,4	0,4
Total		2 970,3	100,0		1 570,6	100

Source : Calcul des auteurs à partir des données GTAP.

Dans ce groupe, le matériel électronique dominait clairement, représentant 28,9 % du total des importations du Canada, suivi des véhicules automobiles et des pièces; lesquels étaient soumis à des droits de douane pondérés en fonction du commerce de 5,9 %. Les autres catégories dominantes étaient entre autres les machines et l'équipement ainsi que les produits chimiques. Les droits de douane appliqués à ces marchandises étaient faibles.

La Corée fait l'objet d'un niveau de protection beaucoup plus élevé que le Canada. Environ 0,3 % des exportations canadiennes à destination de la Corée étaient soumises à des droits de douane allant de 206,8 % à 1 000 %. Les principales exportations canadiennes entrant dans cette catégorie étaient les grains céréaliers (taux tarifaire de 321,7 %) ainsi que les boissons et le tabac (206,8 %). Environ 7,8 % des exportations canadiennes vers la Corée étaient soumises à des droits de douane se situant entre 10,4 % et 47,4 %. Les marchandises se classant dans cette catégorie provenaient principalement des secteurs de l'agriculture et des produits alimentaires, dans lesquels le Canada bénéficie clairement d'un avantage concurrentiel. La majorité (71,6 %) des exportations canadiennes à destination de la Corée était soumise à des droits de douane allant de 0,1 % à 8,1 %. Les marchandises de cette catégorie comprenaient le charbon, les produits chimiques, les métaux, le matériel électronique, les machines et l'équipement ainsi que les produits minéraux. Environ 20,3 % des exportations canadiennes (produits des pâtes et du papier) étaient exemptées de droits.

Étant donné les taux tarifaires généralement plus élevés sur les exportations canadiennes vers la Corée que dans le sens contraire, il est probable qu'un ALECCS générerait pour le Canada une augmentation plus marquée des exportations que des importations. De plus, puisque les taux de protection appliqués par la Corée sont élevés, notamment dans le secteur agricole, on prévoit également que les exportations canadiennes en Corée seront stimulées par la part du marché grignotée aux exportateurs de pays tiers. Par ailleurs, ce détournement des courants commerciaux réduirait les gains de la Corée en matière de bien-être économique découlant d'une expansion du commerce avec le Canada

Incidences sur le commerce des marchandises

Le tableau 5 illustre l'évolution des exportations canadiennes vers la Corée à la suite de l'élimination des droits de douane sur le commerce bilatéral de produits industriels et agricoles, d'après le scénario central de bouclage.

Tableau 5 : Évolution des exportations de marchandises (FOB) canadiennes en Corée sous le régime d'un ALECCS

Avant l'ALE en millions de $US de 2001	Variation en millions de $US de 2001	Variation en %	Base 2005 en millions de $CAN	Variation en millions de $CAN	Variation en %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Secteurs primaires et produits alimentaires (GTAP 1-25)					
516	606	117 %	1 296	1 177	91 %
Autres produits manufacturés (GTAP 26-41)					
939	211	22 %	1 386	333	24 %
Total des exportations de marchandises					
1 456	817	56 %	2 806	1 581	56 %

Source : Calculs des auteurs basés sur les simulations GTAP, bouclage du scénario central. *Nota* : Les écarts de pourcentage entre les colonnes (3) et (6) traduisent les différences de pondération et une légère différence entre la définition du total des échanges de marchandises dans la base de données GTAP et le total indiqué par Statistique Canada, compte tenu de la classification des échanges de marchandises du Système harmonisé (SH).

Selon la composition sectorielle et le niveau de 2001 des exportations de marchandises canadiennes vers la Corée, l'ALE engendre une augmentation de 56 % (résultats indiqués dans les colonnes 1 à 3). Si l'on applique les changements en pourcentage par secteur du GTAP à la composition sectorielle et au niveau de 2005 (colonnes 4 à 6), on constate les répercussions, sur ces résultats, des changements intervenus dans les niveaux et la composition du commerce Canada-Corée entre 2001, l'année de référence du modèle GTAP, et la dernière année pour laquelle nous disposons de données sectorielles complètes sur le commerce des marchandises. Dans l'ensemble, l'augmentation des exportations canadiennes se situe au même niveau, soit 56 %.

Selon les données de 2005, la valeur des exportations canadiennes vers la Corée augmenterait de 1 581 millions de dollars[17].

Les principaux gains à l'exportation se trouvent dans les secteurs des produits primaires et des aliments transformés, domaines dans lesquels Canada a réalisé d'importantes percées sur le marché coréen ces dernières années. Les exportations d'autres produits manufacturés sont stimulées à un degré moindre, bien que les gains demeurent substantiels.

Le tableau 6 illustre l'évolution des importations au Canada en provenance de la Corée à la suite de l'élimination des droits de douane sur le commerce bilatéral des produits industriels et agricoles. En se fondant sur la composition sectorielle et le niveau de 2001 des importations canadiennes de marchandises en provenance de Corée, les résultats de la simulation indiquent une hausse de 29 %. À partir de la composition sectorielle et du niveau de 2005, cette hausse n'est que de 19 %, ce qui reflète surtout le déclin marqué des exportations coréennes de textiles et de vêtements depuis 2001. Cette différence montre la sensibilité possible des résultats aux conditions de départ exprimées dans la base de données du modèle; parallèlement, elle démontre qu'il est important de tenir compte des changements structurels substantiels survenus dans la période suivant l'année de référence. Par exemple, dans le cas présent, la réorganisation générale du commerce mondial de textiles et de vêtements résultant de l'émergence de la Chine et de l'expiration de l'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements a entraîné le démantèlement du système de contingents pour le commerce dans ce secteur. Selon les données de 2005, la valeur des importations canadiennes en provenance de Corée augmenterait 1 006 millions de dollars.

---

[17] *Nota* : Les données sur les échanges bilatéraux ne sont pas influencés de façon notable par le choix du bouclage. Par conséquent, nous ne présentons que les résultats du scénario central. Comme on l'indique ci-dessous, la principale incidence des autres bouclages concerne l'étendue du détournement du commerce pour les tierces parties.

Tableau 6 : Évolution des importations canadiennes (c.à.f.) en provenance de Corée dans le cadre d'un ALECCS

Avant l'ALE en millions de $US de 2001	Variation en millions de $US de 2001	Variation en %	Base 2005 en millions de $CAN	Variation en millions de $CAN	Variation en %
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Secteurs primaires et produits alimentaires (GTAP 1-25)					
44	8	18 %	46	8	17%
Autres produits manufacturés (GTAP 26-41)					
2 926	848	29 %	4 891	916	19%
Total des exportations de marchandises					
2 970	856	29 %	5 374	1 006	19%

Source : Voie Tableau 5.

Contrairement aux gains dans les exportations canadiennes, qui sont concentrés dans les secteurs primaires et des produits alimentaires, l'augmentation des importations canadiennes se concentre dans le secteur des produits manufacturés.

Création et détournement d'échanges commerciaux

La taille relative des incidences de la création et du détournement des courants commerciaux provoqués par un ALECCS pour ce qui est des importations et des exportations est indiquée dans les tableaux 7 et 8 ci-dessous. Toutes les données fournies dans ces tableaux correspondent à la base de données GTAP 6.0 originale, basées sur les niveaux de commerce de 2001 et exprimées en dollars US de 2001.

L'accès préférentiel à un marché créé par un accord de libre-échange peut donner lieu tant à la création qu'au détournement du commerce. Un exemple concret permet d'illustrer ces effets. Prenons, par exemple, l'augmentation substantielle des exportations canadiennes vers la Corée de produits primaires et de produits alimentaires prévues par le modèle (voir le tableau 5). Un de ces produits alimentaires est le bœuf désossé, qui est présentement soumis à un droit de douane de 40 % sur le marché coréen. Selon le modèle qui présume que les consommateurs sont sensibles à l'évolution des prix, la réduction des droits de douane coréens sur les importations canadiennes de bœuf désossé augmenterait nécessairement la demande de bœuf en

Corée, puisque la baisse du prix des importations canadiennes provoquerait une baisse des prix du bœuf désossé en Corée. Cependant, la majeure partie de l'augmentation des exportations canadiennes ne reflèteraient pas l'accroissement de la demande finale, mais plutôt l'obtention d'une part de marché plus grande en Corée. Cette part de marché additionnelle serait prise sur celle des producteurs coréens qui offrent des produits plus chers. C'est ce qu'on appelle la création du commerce, laquelle entraîne un ajustement structurel qui accentue l'efficacité dans les économies canadienne et coréenne. Toutefois, la part de marché additionnelle serait également prise en partie aux fournisseurs tiers de bœuf (comme l'Australie), qui serait encore soumise à des droits de douane de 40 %. Ainsi, alors que les importations coréennes de bœuf en provenance du Canada augmenteraient, les importations de bœuf en provenance de pays tiers reculeraient. C'est ce qu'on appelle le détournement du commerce. Comme on le constate dans l'analyse ci-dessous, si le commerce créé par l'ALECCS entraîne des gains de bien-être économique, le détournement du commerce neutralise en partie ces gains.

Comme l'indique le tableau 7, le choix du bouclage influence fortement l'étendue du détournement du commerce sur les marchés d'importation. L'étendue du détournement du commerce est la plus forte lorsqu'elle est associée au bouclage le plus contraignant, dans lequel les offres de capital et de main-d'œuvre sont fixes et les gains sur les marchés des facteurs prennent la forme d'augmentation des salaires et des rendements du capital. Le volume du détournement du commerce est le moins élevé dans le scénario dans lequel les offres de capital et de main-d'œuvre sont complètement flexibles et les gains découlant du commerce dans les marchés des facteurs sont reflétés dans les créations d'emplois et l'augmentation du capital. L'accroissement de l'activité économique résultant de l'augmentation des offres de main-d'œuvre et de capital provoque une demande supplémentaire pour les importations de toutes les parties, ce qui annule l'effet de détournement généré par l'ALECCS auprès des tierces parties. Dans le cas de la Corée, la demande d'importations, lorsqu'on permet aux offres de main-d'œuvre et de capital de fluctuer, annule complètement l'effet du détournement du commerce, ce qui donne lieu à une augmentation nette des importations des tierces parties.

Tableau 7 : Incidence d'un ALECCS sur les sources d'importation de marchandises canadiennes et coréennes, selon les différents bouclages, en dollars US de 2001

	Main-d'œuvre et capital fixes (i)	Main-d'œuvre flexible, capital fixe (ii)	Main-d'œuvre fixe, capital flexible (iii)	Main-d'œuvre et capital flexibles (iv)	Scénario central (v)
	Évolution des importations canadiennes en provenance :				
de la Corée	852	858	859	891	856
du RDM	-538	-455	-510	-161	-433
Total	315	403	349	730	423
	Évolution des importations coréennes en provenance :				
du Canada	884	887	887	907	887
du RDM	-442	-284	-321	445	-384
Total	442	604	566	1,352	502

Source : Calculs des auteurs.

On trouvera au tableau 8 ci-dessous une comparaison similaire des effets de la création et du détournement du commerce sur le plan des exportations.

Tableau 8 : Incidence d'un ALECCS sur la destination des exportations canadiennes et coréennes de marchandises, selon les différents bouclages, en dollars US de 2001

	Main-d'œuvre et capital fixes (i)	Main-d'œuvre flexible, capital fixe (ii)	Main-d'œuvre fixe, capital flexible (iii)	Main-d'œuvre et capital flexibles (iv)	Scénario central (v)
	Évolution des exportations canadiennes vers :				
la Corée	814	818	818	835	817
le RDM	-466	-419	-374	37	-286
Total	348	399	443	872	531
	Évolution des exportations coréennes vers :				
le Canada	816	821	822	853	820
le ROW	-404	-287	-149	841	-333
Total	412	534	673	1,694	487

Source : Calculs des auteurs.

Comme on peut le constater, les différents bouclages ont une incidence plus grande sur les exportations que sur les importations. Pour le Canada comme pour la Corée, l'augmentation de la capacité de production selon le bouclage le moins contraignant (iv) est suffisante pour soutenir non seulement l'expansion du commerce bilatéral sous le régime de l'ALECCS, mais également les exportations additionnelles vers les tierces parties. À l'inverse, selon la règle de bouclage la plus contraignante (offres de main-d'œuvre et de capital fixes), une partie plus grande du commerce bilatéral stimulé par l'ALECCS nécessite, en fait, une réduction des exportations canadiennes et coréennes vers les tierces parties. Cela représente principalement les contraintes de ressources présumées dans les simulations du modèle. On part du principe que les ressources de production sont fixes du point de vue de l'offre et pleinement utilisées, aussi bien avant qu'après la mise en œuvre de l'ALE. Par conséquent, la production supplémentaire nécessaire pour soutenir l'accroissement des exportations vers le partenaire de l'ALE doit provenir d'une amélioration de la productivité; dans la mesure où les gains d'efficacité générés par l'ALE sont insuffisants, il en résulte que les expéditions en provenance de marchés intérieurs ou de pays tiers sont détournées vers le partenaire de l'ALE.

Les études empiriques n'offrent pas de consensus quant à l'envergure du détournement du commerce provoquée par les ALE. Selon les conceptions généralement admises, l'effet de création est plus grand que l'effet du détournement. Les tentatives directes de déterminer si les ALE entraînent une baisse du commerce avec les tierces parties à l'aide des modèles gravitaires n'ont généralement pas réussi à démontrer des effets négatifs importants, même si d'autres études ont tiré des conclusions opposées à cet égard[18]. Notre scénario central, qui ne fait inter-

[18] Une étude menée en 2003 pour l'Australian Productivity Commission contredit cette notion généralement acceptée, en constatant que la plupart des ALE déclarés à l'OMC provoquaient un détournement du commerce. Voir R. Adams, P. Dee, J. Gali et G. McGuire, *The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements–Old and New Evidence*, document de travail, Australia Productivity Commission, Canberra,

venir que des volumes comparativement modestes de détournement du commerce ne s'écartent donc pas de ces études empiriques.

Incidence sur le PIB

Le tableau 9 présente une comparaison des changements provoqués par l'ALECCS sur le PIB du Canada, de la Corée et d'autres partenaires commerciaux, selon les différents bouclages; toutes les données qui figurent dans ce tableau sont calculées d'après la base de données GATP 6.0 originale, basées sur les données de 2001 et exprimées en dollars américains de 2001.

Pour ce qui est du Canada, d'après les simulations, l'ALECCS provoquerait une augmentation de la valeur du PIB allant de 0,064 %, dans le scénario de bouclage standard (main-d'œuvre et capital fixes), à 0,268 % dans le scénario (vi) (capital et main-d'œuvre flexibles). Dans le scénario central (élasticité de la main-d'œuvre = 1, élasticité du capital flexible), le gain au chapitre du PIB pour le Canada est de 0,114 %.

2003. Toutefois, un examen plus récent des mêmes éléments réalisé à l'aide des données du commerce mises à jour en vient à la conclusion inverse, à savoir que les ALE provoquaient une création du commerce nette. Voir Dean A. DeRosa, *The Trade Effects of Preferential Arrangements: New Evidence from the Australia Productivity Commission*, document de travail n° 07-1, Peter G. Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C., janvier 2007.

Si l'on applique ces changements de pourcentage à la taille du PIB tel qu'il était en 2005 (1 369 milliards $CAN), la fourchette correspondante va de 876 millions de dollars à 3,7 milliards de dollars, et à environ 1,6 milliard de dollars dans le scénario central[19].

La valeur du PIB de la Corée augmenterait de 0,024 % à 0,0691 % dans les cinq scénarios, et de 0,059 % dans le scénario central. Rapporté à la taille de l'économie de la Corée en 2005 (955 milliards $CAN), cela représente entre 229 millions de dollars et 6,6 milliards de dollars, et 659 millions de dollars selon le scénario central.

Alors que les incidences commerciales générées par le modèle sont relativement stables dans les différents scénarios (les incidences sur le commerce bilatéral ne démontrant presque pas de sensibilité), les gains globaux du PIB estimés varient énormément entre les scénarios et sont donc fortement tributaires des hypothèses formulées par le modélisateur concernant la réaction de l'économie (en terme de l'offre) aux incitatifs créés par la libéralisation des échanges.

Des évaluations empiriques du lien entre l'expansion du commerce et l'activité économique laissent entrevoir une stimulation plus forte du PIB, mais des gains globaux plus modestes pour le PIB que pour les échanges : « D'après des recherches dont on a fait état ailleurs [...] basées sur diverses autres méthodes, les gains annuels de PIB de chaque partie représenteraient 20 % de l'augmentation du commerce [bilatéral] [...] Ces gains sont attribuables à l'adoption de méthodes de production plus performantes en réaction à la concurrence, à la disparition d'entreprises moins efficaces, à des économies d'échelle et de

[19] Ces données ne sont pas influencées de façon notable par l'évolution de la composition des dépenses du PIB du Canada entre 2001 et 2005. On peut vérifier rapidement ce point en appliquant les changements en pourcentage générés dans la simulation pour les composants individuels du PIB (c'est-à-dire, dépenses de consommation, investissements, dépenses publiques, exportations et importations) aux niveaux de ces composants du PIB en 2005 et en recalculant le changement total du PIB. Si l'on tient compte de ce qui précède, le gain du scénario (i) diminue très légèrement, passant de 880,8 millions de dollars à 872,9 millions de dollars.

réseau, à la réduction des marges bénéficiaires brutes, à un recours plus large à des entrées importées et à une plus grande variété des biens et des services offerts[20]. »

En appliquant cette règle empirique à l'augmentation estimée de la part du commerce international dans le PIB du Canada et de la Corée selon le scénario central, le gain implicite de PIB représenterait environ 276 millions de $CAN pour le Canada et 504 millions de $CAN pour la Corée. Le gain du PIB estimé pour la Corée selon le scénario central correspond bien avec cette règle empirique simple; le gain du Canada, cependant, est beaucoup plus élevé.

En examinant la plausibilité de la taille du gain de PIB estimé pour le Canada, nous notons les deux faits suivants :

- Étant donné les caractéristiques structurelles des économies canadiennes et coréennes qui seraient affectées par un ALE, les simulations du GTAP montrent des gains plus élevés pour le PIB du Canada que pour celui de la Corée, selon tous les différents bouclages, sauf dans le cas où les contraintes visant la main-d'œuvre et le capital ont été supprimées (iv)[21].
- Selon l'estimation, le gain du PIB pour le Canada serait beaucoup plus élevé (876 millions de dollars CAN) dans le contexte du bouclage le plus contraignant, dans lequel les effets du détournement du commerce sont très importants. Le gain du PIB estimé à partir de la règle empirique exige-

---

[20] Dean DeRosa et John Gilbert, « *Estimates from Gravity and CGE Models* », chapitre 8 de Gary Clyde Hufbauer et Richard E. Baldwin, *The Shape of a Swiss-US Free Trade Agreement*, op cit., p. 238.

[21] Tant pour le Canada que pour la Corée, les gains du PIB dans le cadre des règles de bouclage les moins contraignantes (iv) sont beaucoup plus importants que dans les scénarios (ii)-(iii) et (v). Cela peut être compris intuitivement de la façon suivante. Lorsqu'une contrainte est imposée à l'un des principaux facteurs de production (main-d'œuvre ou capital), la croissance économique est soumise à des rendements décroissants. Cependant, dans le scénario (iv), dans lequel les contraintes relatives aux principaux facteurs de production sont supprimées, l'économie croît en fonction de rendements constants, ce qui a une plus grande incidence sur le PIB.

rait donc un effet de détournement du commerce incroyablement plus important.

Pour ces motifs, nous concluons que l'estimation de l'incidence sur le PIB canadien, qui est plus importante que le gain pour la Corée et qui ne cadre qu'avec des degrés modestes de détournement du commerce, est réaliste.

Pour la plupart des tierces parties, l'ALECCS proposé aurait des incidentes négatives sur le PIB selon le bouclage standard contraignant (i). Cependant, les incidences négatives diminuent à mesure que les contraintes pesant sur la capacité de production aussi bien au Canada qu'en Corée sont assouplies selon les règles de bouclage moins contraignantes (ii), (iii) et (v), et se transforment en gains positifs dans plusieurs régions dans le scénario le moins contraignant (iv). Par exemple, le PIB des États-Unis recule de 564 millions de dollars selon la règle de bouclage standard; toutefois, dans le scénario le moins contraignant (iv), le PIB américain enregistre une hausse de 130 millions de $US. Dans le scénario central, les incidences sur le PIB de la plupart des tierces parties sont généralement négatives, mais négligeables, et les incidences globales sur le PIB sont positives mais modestes; les gains les plus importants sont obtenus par le Canada et la Corée. Ce dernier résultat est conforme à l'association positive faite entre la libéralisation du commerce et la croissance mondiale.

Incidence sur le bien-être économique des ménages

La mesure la plus connue des coûts ou des bénéfices économiques d'un changement de politique dans les simulations à l'aide du modèle d'équilibre général calculable s'appelle la « variation équivalente »; il s'agit du montant qui serait nécessaire pour que les ménages jouissent du même niveau de vie dans la situation qui prévaut avant le choc provoqué par le changement de politique que dans la situation où le choc est pris en compte[22].

[22] Cette mesure est, en principe, une variation équivalente de Hicks calculée à partir des prix en vigueur avant le choc.

Tableau 9 : Évolution du PIB à la suite d'un ALECCS, selon les différents bouclages, dans des régions sélectionnées, en millions de dollars US de 2001

	Main-d'œuvre et capital fixes		Main-d'œuvre flexible, capital fixe		Main-d'œuvre fixe, capital flexible		Main-d'œuvre et capital flexibles		Scénario central	
	(i)		(ii)		(iii)		(iv)		(v)	
	$US	Variation (%)	$US	Variation (%)	$US	Variation (%)	$US	Variation (%)	$US	Variation (%)
Canada	460	0,064%	797	0,111%	557	0,078%	1 921	0,268%	815	0,114%
Corée	104	0,024%	653	0,152%	462	0,108%	2 963	0,691%	296	0,069%
États-Unis	-564	-0,006%	-481	-0,005%	-448	-0,004%	130	0,001%	-412	-0,004%
Union européenne	-124	-0,002%	-132	-0,002%	-85	-0,001%	-5	0,000%	-89	-0,001%
Japon	-72	-0,002%	-84	-0,002%	-33	-0,001%	28	0,001%	-45	-0,001%
Mexique	0	0,000%	-1	0,000%	1	0,000%	-2	0,000%	-2	0,000%
Mercosur	-32	-0,004%	-30	-0,004%	-19	-0,002%	20	0,002%	-27	-0,003%
Caricom	-9	-0,009%	-8	-0,007%	-7	-0,007%	2	0,002%	-8	-0,008%
Communauté andine	-4	-0,002%	4	0,001%	5	0,002%	52	0,018%	1	0,000%
Chine	-92	-0,008%	-86	-0,008%	-81	-0,007%	-36	-0,003%	-86	-0,008%
Inde	-39	-0,008%	-40	-0,009%	-36	-0,008%	-35	-0,007%	-37	-0,008%
Singapour	0	0,000%	1	0,001%	1	0,001%	4	0,005%	0	0,000%
Australie	-32	-0,009%	-23	-0,006%	-21	-0,006%	32	0,009%	-26	-0,007%
SACU	-3	-0,002%	-2	-0,002%	-2	-0,001%	4	0,004%	-3	-0,002%
RDM	-154	-0,004%	-91	-0,002%	-93	-0,002%	257	0,007%	-112	-0,003%
Total	-560	-0,002%	478	0,002%	202	0,001%	5 336	0,017%	266	0,001%

Source : Calculs des auteurs.

Le tableau 10 reproduit les gains en matière de bien-être économique générés par la simulation pour le Canada, la Corée et d'autres pays et régions, et répartis en trois composantes principales :

(a) les changements dans l'efficacité allocative (répartition optimale des ressources) découlant d'une nouvelle affectation des intrants de production (main-d'œuvre et capital) à leurs utilisations les plus efficaces, causée par la réduction des distorsions tarifaires dans les économies partenaires d'un ALE;

(b) les changements dans les termes du commerce (le rapport prix à l'exportation/prix à l'importation) découlant de l'incidence de l'ALE sur le prix des biens et des services dans chaque pays;

(c) les changements de la disponibilité des dotations en facteurs de production, tels que la main-d'œuvre et le capital, générés par l'ALE dans les différents scénarios. Cela s'applique seulement au Canada et à la Corée; dans les autres régions, l'offre de main-d'œuvre et de capital demeure fixe.

Aux fins de cette comparaison internationale, les chiffres fournis sont les données originales du GTAP, c'est-à-dire en $US de 2001 rapportés à la taille des différentes économies en 2001.

Comme dans le cas des incidences sur le PIB, les gains de bien-être économique estimés varient considérablement en fonction des différents bouclages. Selon les simulations, les ménages canadiens jouiraient d'un gain de bien-être économique se situant entre 143 millions de $US et 1,9 milliard $US; dans notre scénario central, ce gain est estimé à 586 millions de $US. Rapporté à la taille de l'économie canadienne en 2005, il correspond à un gain situé entre 266 millions de $CAN (selon les hypothèses les plus contraignantes) et 3,5 milliards de

$CAN (selon les hypothèses les moins contraignantes); dans le scénario central, il est estimé à 1,1 milliard de $CAN[23].

Pour la Corée, les résultats vont d'une perte négligeable (scénario le plus contraignant) à un gain de près de 3 milliards de $US (scénario le moins contraignant)[24]. La plupart des autres régions, et l'économie mondiale dans son ensemble, subiraient des pertes imputables au détournement du commerce dans le scénario le plus contraignant. Cependant, pour les tierces parties, les résultats s'améliorent de façon marquée dans les scénarios moins contraignants et, pour l'économie mondiale dans son ensemble, le bien-être économique s'améliore, puisque les contraintes de ressources au Canada et en Corée sont assouplies.

En ce qui concerne les sources des gains et des pertes, elles sont fortement influencées par l'hypothèse de bouclage. Si le capital et la main-d'œuvre sont fixes, comme c'est le cas dans le scénario (i), l'accroissement de la demande se traduit, dans une large mesure, par des augmentations des salaires et des rendements du capital. Ces coûts de facteur plus élevés sont transférés sous forme de prix plus élevés qui sont comptabilisés, dans le modèle, en tant que gains du commerce. Dans les scénarios dans lesquels des prix de facteurs plus élevés mènent à une augmentation des offres de main-d'œuvre et de capital, le gain

---

[23] La mise à l'échelle des données en $US de 2001 en $CAN de 2005 se fait de la façon suivante : le chiffre GTAP pour la variation équivalente de 143,1 millions de $US de 2001 correspond à 0,035 % des dépenses de consommation au Canada. Le transfert de ce pourcentage aux dépenses de consommation de 760 380 $ en 2005 nous permet d'aboutir à l'estimation de la variation équivalente 2005 ci-dessus, exprimée en $CAN. Les autres chiffres sont calculés de la même façon.

[24] Le léger recul du bien-être économique des ménages coréens dans le scénario le plus contraignant contraste avec le gain de PIB indiqué plus tôt dans le même scénario. Ce résultat dénote le fait que les gains du PIB sont indiqués en tenant compte des changements de prix relatifs générés par l'ALE alors que la variation équivalente, une mesure du bien-être économique des ménages, ne tient pas compte de ces changements de prix. Puisque la Corée bénéficie de gains au chapitre des termes de l'échange, mais qu'elle subit des pertes d'efficience allocative, le choix entre les prix avant le choc et après le choc pour ce calcul peut faire en sorte qu'une mesure soit positive et l'autre négative, si les deux sont relativement proches de zéro.

le plus faible devient l'augmentation nette des salaires et des rendements du capital. Dans la comptabilisation du bien-être, les gains attribués aux termes du commerce diminuent, tandis que les gains attribués à l'accroissement de l'efficacité allocative et de la dotation augmentent. Dans le scénario le moins contraignant (iv), l'effet de la dotation l'emporte sur tous les autres gains, représentant environ 60 % et 80 % des gains de bien-être totaux pour le Canada et la Corée, respectivement.

L'incidence sur le reste du monde, qu'elle soit positive ou négative, est déterminée selon la manière dont le Canada et la Corée profitent de l'ALECCS (en grande partie sous forme d'une bonification des termes du commerce ou d'une amélioration de l'efficacité allocative ou d'un accroissement des dotations en facteurs.) On peut comprendre cette notion intuitivement, comme suit : puisque les prix à l'exportation d'une région correspondent aux prix à l'importation d'une autre, les incidences globales des termes du commerce doivent être nulles. Par conséquent, la bonification des termes du commerce pour le Canada et la Corée se traduit nécessairement par une détérioration des termes du commerce pour le reste du monde[25]. Par conséquent, les scénarios dans lesquels le Canada et la Corée tirent des gains sous forme de termes d'améliorations au commerce sont nécessairement pires pour le reste du monde que les

[25] Les pertes généralisées au niveau des termes du commerce dans le scénario le plus contraignant illustrent la perte d'exportations vers le Canada et la Corée imputable à l'érosion des préférences. Puisque la plupart des pays exportent des biens au Canada et en Corée, ils sont généralement affectés de cette manière. La perte des exportations vers le Canada et la Corée entraîne automatiquement un déclin des prix dans la production dans d'autres pays afin de rétablir l'équilibre; cet effet est partiellement annulé par la mesure dans laquelle les importations canadiennes et coréennes sont réduites (puisque ces importations ont également des prix plus élevés dans le scénario tenant compte du choc) et remplacées par la production nationale à l'étranger ou les importations de tierces parties. L'hypothèse d'Armington est un facteur essentiel dans le cas présent : la substituabilité imparfaite des biens en fonction du lieu de production permet des augmentations relatives des prix des produits canadiens et coréens – avec une substituabilité parfaite, les forces concurrentielles annuleraient ces effets sur les termes du commerce.

scénarios dans lesquels les gains sont en forme d'efficacité allocative améliorée ou d'une plus grande capacité de l'offre.

Les gains de bien-être économique estimés pour le Canada dans le scénario central (1,1 milliard $CAN) correspondent, en grande partie, à la taille du gain du PIB (1,5 milliard $CAN) et à celle du commerce bilatéral additionnel (2,6 milliards $CAN). Les gains sont plus importants pour le Canada que pour la Corée; cela est prévisible puisque les incidences négatives du détournement du commerce sur le bien-être en Corée seraient plus importantes, en raison du niveau généralement plus élevé des droits de douane.

Tableau 10 : Incidences sur le bien-être économique des ménages par région, en millions de $US de 2001

	Main-d'œuvre et capital fixes (i)	Main-d'œuvre flexible, capital fixe (ii)	Main-d'œuvre fixe, capital flexible (iii)	Main-d'œuvre et capital flexibles (iv)	Scénario central (v)
Canada (total)	143	514	280	1 868	586
Efficacité allocative	15	192	57	753	192
Termes du commerce	139	129	113	8	90
Dotation	0	203	117	1 103	308
Corée	-2	632	321	2 979	201
Efficacité allocative	-74	62	-10	545	-32
Termes du commerce	87	54	33	-202	70
Dotation	0	525	308	2 611	176
États-Unis	-130	-118	-104	2	-92
Efficacité allocative	-7	-8	-8	-13	-8
Termes du commerce	-111	-97	-86	28	-73
RDM	-121	-95	-70	110	-101
Efficacité allocative	-44	-51	-37	-38	-43
Termes du commerce	-115	-85	-61	166	-86
Total	-110	922	427	4 960	594
Efficacité allocative	-110	194	3	1 247	110
Termes du commerce	0	0	0	0	0
Dotation	0	728	424	3 713	485

Nota : En additionnant l'efficacité allocative, les termes du commerce et la dotation, on n'obtient pas exactement le total indiqué. Le calcul du bien-être selon le GTAP comprend également un terme qui reflète les écarts de prix entre l'épargne et l'investissement.

Commerce des Services

La présente étude ne fournit pas une estimation précise de l'incidence d'une libéralisation du commerce des services dans le cadre d'un ALECCS, et ce, pour les raisons suivantes.

En premier lieu, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), qui constitue le cadre de la libéralisation du commerce international des services, divise ce dernier en 155 types de services et 4 modes de fourniture :

(a) Services transfrontaliers : services fournis à partir du pays de résidence d'un fournisseur dans le pays de résidence du consommateur.

(b) Consommation à l'étranger : services fournis dans le cadre de déplacements du consommateur dans le pays de résidence du fournisseur.

(c) Établissement d'une présence commerciale : services fournis par un établissement commercial qui s'implante dans le pays de résidence du consommateur.

(d) Présence de personnes physiques : services fournis grâce au déplacement de personnes dans le pays de résidence du consommateur.

Des obstacles au commerce des services peuvent être mis en place pour chaque mode de prestation. La mesure de ces obstacles requiert donc une quantification des effets restrictifs sur le commerce d'une vaste gamme de mesures réglementaires nationales qui influencent indirectement les 4 formes du commerce des services. Contrairement au commerce des marchandises, pour lequel on dispose d'un fonds de données complètes et relativement fiables décrivant l'ampleur des obstacles transfrontaliers, il n'existe pas de base de données exhaustive sur les obstacles au commerce des services entre le Canada et la Corée[26]. Il n'est pas possible non plus d'évaluer les conséquences

[26] Pour un examen détaillé des problèmes associés à la quantification des obstacles au commerce des services et à l'estimation de l'impact de la libéralisation de ce commerce, incluant des références au contexte canadien,

d'une élimination complète de ces obstacles, comme on l'a fait ci-dessus pour le commerce des marchandises. Une estimation du volet d'un ALECCS concernant les services exigerait de savoir, au préalable, quelles mesures précises feraient l'objet d'une libéralisation, ce qu'on ignore.

En outre, étant donné les diverses formes possibles de commerce des services, les entreprises seront tentées d'adopter la voie de la moindre résistance, en optant par exemple pour une présence commerciale (mode 3) de préférence à une prestation transfrontalière (mode 1) ou vice versa, selon l'approche la moins coûteuse en termes de conformité à la réglementation. Il s'ensuit que libéraliser un mode (p. ex. les échanges transfrontaliers) dans un contexte où un autre mode est relativement épargné (p. ex. la présence commerciale par l'intermédiaire des investissements étrangers directs entrants) risque d'avoir peu d'incidences, étant donné que les entreprises auront déjà engagé des ressources dans la voie de la moindre résistance. En d'autres mots, il existe autant d'incertitude à propos de la réaction du marché vis-à-vis de la modification d'une mesure restrictive qu'en ce qui concerne la quantification du pouvoir restrictif de la mesure en question.

En troisième lieu, il est aussi difficile d'évaluer l'effet libéralisateur des changements négociés précis aux réglementations nationales que d'estimer l'effet global du cadre réglementaire en tant qu'obstacle au commerce.

Plusieurs éléments du programme de négociation portent sur le commerce des services selon un mode ou l'autre : services financiers, commerce transfrontalier de services, investissement et mouvement temporaire de personnes. D'autres volets

---

voir le trio d'articles dans la Partie II du document de John M. Curtis et Dan Ciuriak (éditeurs), *Les recherches en politique commerciale 2002* (Ottawa : ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 2003) : Brian R. Copeland, « Avantages et coûts de la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services : répercussions du point de vue de la théorie commerciale »; Zhiqi Chen et Lawrence Schembri, « Mesure des obstacles au commerce des services : études et méthodes »; et Shenjie Chen, « Le commerce et l'investissement dans le secteur canadien des services : performance et perspectives ».

des négociations qui facilitent le commerce international auront en principe une certaine incidence sur la facilité avec laquelle le commerce des services se déroulera entre le Canada et la Corée. En l'absence d'estimations précises, on peut déduire que les résultats concernant le commerce des marchandises sous-estiment l'incidence totale sur le commerce, l'incidence sur le PIB et l'incidence sur le bien-être des consommateurs.

Libéralisation de l'Investissement

Les scénarios fondés sur le GTAP décrits auparavant ne tiennent pas compte de mesures qui pourraient être incluses dans un ALECCS afin de libéraliser ou de faciliter l'investissement direct. Pour prendre en considération l'incidence d'une telle libéralisation, il faudrait avoir recours à un modèle EGC dynamique comprenant l'investissement étranger direct (IED). Un tel modèle s'appliquant au Canada est en cours d'élaboration, mais n'est pas encore disponible. À l'heure actuelle, on doit noter que le potentiel d'expansion de l'investissement direct bilatéral Canada-Corée semble relativement fort, particulièrement en ce qui concerne les investissements directs canadiens en Corée, comme le montre un indice des niveaux de restriction à l'investissement dans les deux pays, exprimée en termes d'équivalents fiscaux. Pour le Canada, les restrictions à l'investissement direct de l'étranger, évaluées d'après la base de données du modèle FTAP[27], équivalent à une taxe de 6,11 % sur le capital des sociétés affiliées étrangères; le chiffre correspondant pour la Corée est de 22,01 %.

En l'absence d'estimations précises, on peut déduire que les incidences sur le PIB et le bien-être des consommateurs indiquées ci-dessus découlant de la libéralisation du commerce des marchandises sous-estiment probablement l'étendue des gains dans ces secteurs à la suite de cette libéralisation de l'investissement, comme on peut s'y attendre en vertu de l'ALECCS.

---

[27] Pour obtenir de l'information générale sur le modèle et les données FTAP, voir : Australian Productivity Commission, *The Structure of the FTAP Model*, à l'adresse http://www.pc.gov.au/research/rm/ftap/index.html.

Annexe 1 : Interventions Sectorielles

La présente annexe décrit la base analytique au moyen de laquelle les ajustements des simulations tiennent compte des changements structurels ou institutionnels qui ont des répercussions sur la réaction de deux secteurs de l'économie — l'automobile et les produits laitiers — à un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée.

Véhicules et pièces automobiles

(Les données commerciales de cette catégorie de produits se trouvent sous les codes SH8407-8409, SH860900 et SH87)

Depuis 2001, l'année de référence du modèle GTAP, les assembleurs d'automobiles coréens ont grandement élargi leurs ventes en Amérique du Nord, y compris au Canada et, par conséquent, deux entreprises coréennes ont pris la décision stratégique d'implanter leur production en Amérique du Nord pour desservir ce marché. Comme on le fait observer dans une étude sur le secteur automobile commandée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, « [...] le prochain qui investira dans des usines de montage en Amérique du Nord, c'est Hyundai, qui a récemment ouvert une usine en Alabama. Au début de 2006, la société a choisi un site en Georgie pour sa filiale Kia, près de son usine à Montgomery, en Alabama, lui permettant ainsi de partager les fournisseurs de ses deux usines. Un agrandissement est peu probable; la viabilité de l'usine Kia dépend déjà des projections très ambitieuses de vente, et l'usine d'Alabama prendra quelque temps pour atteindre son rythme de roulement qui, à pleine capacité, atteindra 300 000 véhicules par année[28]. »

---

[28] Johannes Van Biesebroeck, *Le Marché canadien de l'automobile*, 20 mai 2006, p. 90. Selon les dernières informations, la production de Hyundai en Amérique du Nord devrait passer de 91 218 véhicules en 2005 à quelque 450 000 d'ici 2012. L'implantation de l'usine Kia a depuis été confirmée, et la production, qui est censée débuter en 2010, doit progresser jusqu'à environ 250 000 véhicules d'ici à 2012. Source : Ward's AutoInfoBank.

Pour ce qui est du commerce bilatéral de produits automobiles, les importations canadiennes en provenance de Corée s'élevaient à 1,7 milliard de dollars en 2005, en hausse d'environ 55 % par rapport à 1,1 milliard de dollars il y a cinq ans. Les importations de véhicules assemblés (presque entièrement des automobiles) ont augmenté d'environ 50 % au cours de cette période, alors que les importations de pièces automobiles progressaient encore plus rapidement, de 174 %, mais à partir d'une base relativement faible. Le tableau A1 présente une ventilation par marque de la croissance des importations de véhicules en provenance de Corée.

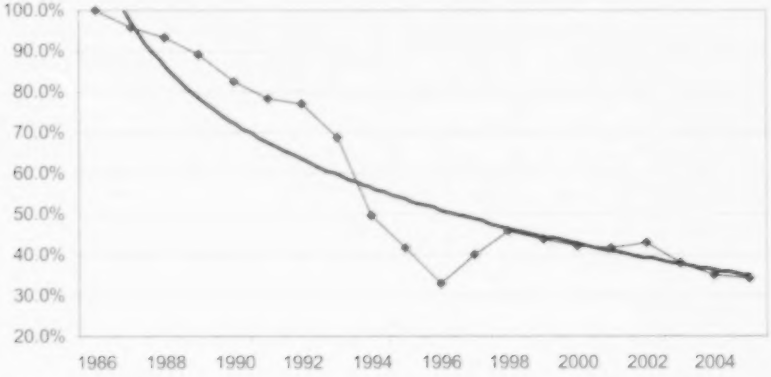
Tableau A1. Ventes de véhicules légers coréens importés au Canada

Constructeur	2001	2002	2003	2004	2005	% en 2005
Daewoo	1 567	403	0	0	0	0,000
General Motors	0	0	1 777	38 094	36 090	0,283
Hyundai	56 166	66 917	65 378	58 666	63 061	0,494
Kia Motors	26 013	29 014	30 523	26 409	28 286	0,222
Suzuki	0	0	31	626	236	0,002
Total	86 746	96 334	97 709	123 795	127 673	1,000

Source : Industrie Canada, *Analyse d'équilibre partiel des répercussions d'un ALE Canada-Corée sur l'industrie canadienne de l'automobile*, qui cite des renseignements tirés de la Ward's AutoInfoBank.

Dans la mesure où la demande canadienne de modèles particuliers est satisfaite par ces nouvelles usines américaines, l'ALECCS n'aura pas une incidence sur ce segment du marché. Les meilleurs renseignements dont nous disposons à l'heure actuelle pour évaluer ce qu'impliquent des « délocalisations » coréennes pour l'approvisionnement en véhicules viennent de ce que nous ont appris les fournisseurs les plus comparables, à savoir les entreprises automobiles japonaises. Le graphique ci-dessous illustre les courbes des sources s'approvisionnement des véhicules vendus au Canada provenant d'usines japonaises délocalisées en Amérique du Nord.

Pourcentage des voitures japonaises vendues au Canada et importées du Japon, 1986-2005



Source : Ward's AutoInfoBank. La courbe de tendance est une courbe logarithmique modifiée à l'aide d'un tableau Excel.

Comme indiqué, les entreprises japonaises qui ont implanté des usines en Amérique du Nord ont progressivement transféré l'essentiel de l'assemblage des véhicules destinés à la vente au Canada dans leurs unités de production nord-américaines. On remarquera que le « creux » entre 1994 et 1997 correspondait à une période caractérisée par un yen très fort et des volumes totaux d'importations et de ventes de marques japonaises nettement en retrait au Canada; par la suite, quand le volume des ventes a repris lorsque la surévaluation du yen a faibli, le pourcentage des approvisionnements au Japon a recommencé à baisser graduellement. La tendance semble se stabiliser autour de 30 à 40 %. Ce résultat ne dépendrait pas du lieu d'implantation des usines en Amérique du Nord; la structure des sources s'approvisionnement de Toyota, qui possède des installations au Canada, est similaire à celle de Nissan, qui ne possède pas d'installation au Canada[29].

---

[29] Selon Ward's AutoInfoBank, le pourcentage de voitures Nissan vendues au Canada qui sont directement importées du Japon a reculé de 99,9 % en 1990 à 33,2 % en 2005.

Les résultats préliminaires de l'usine Hyundai à Montgomery, en Alabama, sont conformes aux caractéristiques japonaises : au cours des premiers 18 mois de production, le pourcentage des véhicules assemblés en Amérique du Nord et vendus au Canada a augmenté pour s'établir à plus d'un quart et suit une courbe fortement ascendante de mois en mois. Selon des projections du secteur privé, cette proportion devrait grimper à environ 65 % d'ici 2012[30].

La venue d'usines délocalisées coréennes en Amérique du Nord pose plusieurs problèmes dans le cadre de l'analyse d'un accord de libre-échange Canada-Corée. Dans la mesure où la production des usines délocalisées coréennes ne respecte pas les règles d'origine de l'ALENA, leur importation au Canada, en provenance des États-Unis, est soumise au tarif NPF. Toutefois, cette situation sera probablement transitoire, car les usines délocalisées organiseront leur production de façon à ce qu'elles soient conformes aux règles d'origine de l'ALENA, comme l'ont fait les entreprises japonaises. Fait important, cela signifie que la production de pièces automobiles pour les véhicules Hyundai et Kia destinés à l'Amérique du Nord sera probablement transférée à leurs usines nord-américaines[31]. Par conséquent, l'incidence de l'élimination des droits de douane sur les ventes d'automobiles coréennes au Canada serait limité aux modèles expédiés de Corée.

D'après l'expérience japonaise des délocalisations et les projections concernant la production nord-américaine de Hyundai-Kia, nous supposons que seulement 35 % des véhicules vendus au Canada seraient expédiés de Corée, les autres étant assemblées en Amérique du Nord. Étant donné que Hyundai et Kia ne représentent que 71,6 % des véhicules assemblés importés au Canada et que les véhicules assemblés ne représentent que 92 % de la valeur des importations coréennes, cela suppose

---

[30] Source : Wards Automotive Infobank.

[31] Parmi les grands fournisseurs coréens, un certain nombre s'est implanté près de l'usine de l'Alabama, suivant l'exemple des fournisseurs japonais.

que seulement 57,2 % de la base d'exportation coréenne vers le Canada bénéficie d'une élimination des droits de douane[32]. Pour tenir compte de l'incidence de cette dernière sur la présence des activités coréennes délocalisées en Amérique du Nord, nous avons donc réduit de 57,2 % le taux réel de protection dans la base de données GTAP, qui passe de 5,8 % à 2,5 %.

Produits laitiers

(Données commerciales pour cette catégorie de produits sous SH40, SH170211, SH170219, SH210500 et SH350110)

Tant le Canada que la Corée imposent des droits de douane élevés sur les importations de produits laitiers. La base de données GTAP 6.0 fait état de 113,9 % pour les droits de douane canadiens pondérés sur les produits laitiers et de 47,7 % pour la Corée, une fois pris en compte les droits *ad valorem* habituels, les équivalents *ad valorem* des droits particuliers, les taux mixtes et composés, ainsi que la protection réelle assurée par les contingents tarifaires (CT). Comme le montre le tableau A2 ci-dessous, la simulation de l'élimination des droits de douane dans ce secteur se traduit par une très forte croissance du commerce bilatéral.

---

[32] Le calcul est le suivant : la production de Hyundai et de Kia représentait 71,5 % des importations coréennes d'automobiles au Canada en 2005, en nombre de véhicules. En partant du principe que la production ne provenant pas de Hyundai-Kia mais destinée au Canada (laquelle représentait 28,5 % des importations automobiles coréennes en 2005) demeure en Corée, le niveau des véhicules en provenance de Corée vendus au Canada dans « l'équilibre » post-délocalisation, exprimé en part du niveau pré-délocalisation est donc 0,716*0,35 +0,284 = 0,535. Les automobiles représentent 92 % des expéditions coréennes vers le Canada, et les pièces 8 %. Par conséquent, la valeur de l'ensemble des expéditions automobiles coréennes dans « l'équilibre » post-délocalisation, exprimée en part des expéditions automobiles pré-délocalisation est : 0,535*0,92 plus 0,08 = 0,572. Dans la base de données GTAP version 6.0, le taux tarifaire pondéré par le volume des importations canadiennes de produits automobiles coréens était de 5,8 %. On calcule donc l'incidence de l'ALE en réduisant le niveau de protection de 57,2 %, de 5,8 % à 2,5 %.

Tableau A2. Incidence d'un ALECCS sur les échanges de produits laitiers

Avant l'ALE, en millions de $US de 2001	Après l'ALE, en millions de $US de 2001	Variation, en millions de $US de 2001	Variation relative	Variation, en millions de $CAN par rapport à 2005
		Exportations vers la Corée		
7,0	93,1	86,2	1 239,6 %	186,3
		Importations de la Corée		
0,5	121,8	121,3	22 888,7 %	87,5

Source : Calculs des auteurs

Ni l'un ni l'autre des effets estimés ne semblent crédibles. Même si le Canada possède la capacité d'exportation nécessaire pour satisfaire à l'augmentation de la demande de la Corée dans la simulation ainsi qu'une certaine présence établie sur le marché coréen[33], les exportations canadiennes de produits laitiers sont assujetties aux contraintes de l'OMC. Dans une contestation à l'OMC des exportations canadiennes de produits laitiers en vertu du système de gestion de l'offre, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis ont fait valoir avec succès que les exportations canadiennes de produits laitiers étaient subventionnées et qu'elles devraient être prises en compte dans le cadre des engagements du Canada à l'égard de l'OMC de réduire les exportations agricoles subventionnées[34]. En réponse aux premiers rapports de l'Organe d'appel et du Groupe spécial Canada – Produits laitiers, le système canadien de gestion de l'offre a été

[33] En 2005, le Canada a exporté pour 279 millions de dollars de produits laitiers, dont 149 millions de dollars aux États-Unis. Les exportations en Corée s'élevaient à seulement 9 millions de dollars, ou environ 3,5 % du total des exportations canadiennes de produits laitiers; sur ce total, les produits consistant en des composés du lait représentaient 7,9 millions de dollars, et le fromage et la crème glacée représentaient la différence, soit 1 millions de dollars.

[34] Pour une revue de l'historique des faits, voir le rapport du groupe spécial, *Canada – Mesures visant l'importation de lait et l'exportation des produits laitiers*, WT/DS103/RW, WT/DS113/RW, le 11 juillet 2001, p. 13, paragraphe 3.2.

modifié pour exclure le lait exporté du régime national de commercialisation. Dans le cadre d'une contestation subséquente de ce régime, l'OMC a toutefois déterminé que ledit régime n'amenait pas le Canada à respecter les obligations souscrites au titre de l'Accord sur l'agriculture, et que même les exportations contenant du lait soustrait du régime national de commercialisation devaient être considérées comme bénéficiant de subventions et donc être comptées dans le total des exportations subventionnées[35]. Cette décision limite en fait les exportations canadiennes de produits laitiers en dehors des contingents autorisés, restreignant toute possibilité de réaction dans le cadre d'un ALECCS.

Pour ce qui des importations canadiennes, celles de lait liquide sont limitées, en vertu des engagements du Canada négociés dans le cadre du Cycle d'Uruguay, au lait destiné à la consommation domestique, et elles sont assujetties à un contingent tarifaire. Comme le lait liquide n'est pas commercialisé sur de longues distances en raison de son poids, le contingent tarifaire relatif au lait liquide ne s'applique, à toute fin pratique, qu'aux achats transfrontaliers en provenance des États-Unis. Autrement, les importations de produits laitiers prennent la forme de composés du lait et d'aliments transformés comme le fromage, le yogourt et la crème glacée. L'expansion des exportations coréennes au Canada devrait survenir dans ces catégories.

Comme on le voit au tableau A3 ci-dessous, la Corée est un gros importateur net de la plupart des produits laitiers et exporte peu de produits de ce type, exception faite de ceux de la catégorie « babeurre, yogourt, képhir, etc., aromatisés etc. ou non » dont ce pays est en fait un petit exportateur net. Les expéditions à destination du Canada sont peu importantes. La multiplication par 15 des exportations mondiales de produits laitiers par la Corée, que présume la simulation GTAP, semble exiger des réponses irréalistes de la part de l'offre du marché coréen.

Sans vouloir préjuger ce qui pourrait être négocié par le Canada et la Corée concernant le commerce des produits laitiers, on a fait abstraction de ce secteur dans la présente analyse,

[35] Ibid., p. 66, paragraphe 7.2

car les estimations du GTAP indiquent une incidence d'une dimension peu vraisemblable, et on ne dispose pas de renseignements sur lesquels on pourrait s'appuyer pour évaluer l'incidence possible d'un ALECCS sur le commerce des produits laitiers.

Tableau A3 : Commerce mondial de la Corée dans le secteur des produits laitiers, en millions de $US

SH	Exportations	2004	2005	2006
0401	Lait et crème de lait, non concentrés ni additionnés de sucre ou d'autres édulcorants	0,05	0,02	0,00
0402	Lait et crème de lait, concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants	0,22	0,57	0,48
0403	Babeurre, yogourt, képhir etc., aromatisés etc. ou non	4,17	4,28	4,71
0404	Lactosérum et produits laitiers ndnca[1], aromatisés etc. ou non	0,07	0,25	1,75
0405	Beurre et autres matières grasses du lait	0,00	0,00	0,05
0406	Fromages et caillebotte	0,78	1,31	0,80
	Total des exportations de produits laitiers	5,29	6,43	7,79
SH	Importations	2004	2005	2006
0401	Lait et crème de lait, non concentrés ni additionnés de sucre ou d'autres édulcorants	5,96	4,75	2,58
0402	Lait et crème de lait, concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants	7,25	13,33	14,03
0403	Babeurre, yoghourt, képhir etc., aromatisés etc. ou non	1,03	0,30	0,61
0404	Lactosérum et produits laitiers ndnca[36], aromatisés etc. ou non	49,42	67,64	64,73
0405	Beurre et autres matières grasses du lait	5,39	9,47	6,52
0406	Fromages et caillebotte	88,51	106,86	111,08
	Total des importations de produits laitiers	157,56	202,35	199,54

Source : World Trade Atlas

[36] Pas ailleurs indiqué ou inclus.

Rapport découlant de l'étude conjointe Canada-Japon sur les avantages et les coûts d'un renforcement de la promotion du commerce et de l'investissement bilatéraux

Octobre 2007

Chapitre 1 Introduction : Analyse des relations économiques bilatérales
1.1 Les grandes lignes de l'étude conjointe 266
1.2 Les relations économiques entre le Canada et le Japon 270
Chapitre 2 Examen des relations économiques entre le Canada et le Japon dans le contexte des initiatives bilatérales, régionales et multilatérales
2.1 Introduction 274
2.2 Un engagement commun à l'égard du principe du multilatéralisme 274
2.3 Une étroite collaboration dans d'autres tribunes 275
2.4 Intégration économique régionale 281
2.5 Initiatives bilatérales en matière de politique commerciale et de politique d'investissement 289
Chapitre 3 Tendances antérieures et actuelles des relations économiques bilatérales
3.1 Aperçu des économies du Canada et du Japon 294
3.2 Tendances du commerce bilatéral 296
3.3 Tendances des investissements 304
Chapitre 4 Récapitulatif des domaines de collaboration bilatérale actuelle
4.1 Introduction 309
4.2 Premiers résultats dans le contexte du Cadre économique Canada-Japon 310
4.3 Aperçu de la collaboration continue 312
4.4 Initiatives sectorielles 320
4.5 Le rôle du secteur privé et des autres intervenants clés 330
4.6 Conclusion 333
Chapitre 5 Examen des mesures en vigueur qui restreignent le plein épanouissement du commerce et de l'investissement
5.1 Introduction 335
5.2 Consultations entreprises dan le cadre de la deuxième réunion du group de travail chargé de l'étude conjointe (à Tokyo) 336
5.3 Consultations tenues au Canada 353
Chapitre 6 Analyse des incidences de la promotion et de la libéralisation accrue du commerce et de l'investissement
6.1 Aperçu 360
6.2 Analyse économique de la libéralisation du commerce entre le Canada et le Japon 360
6.3 Options politiques 372
Chapitre 7 Sommaire des résultats 387

Chapitre 1

INTRODUCTION : ANALYSE DES RELATIONS ÉCONOMIQUES BILATÉRALES

1.1 Les grandes lignes de l'étude conjointe

Contexte et objet

Lors de la réunion au sommet du 19 janvier 2005 entre le Canada et le Japon, les dirigeants des deux pays ont publié une déclaration conjointe annonçant le lancement d'un Cadre économique innovateur Canada-Japon (le Cadre économique)[1]. En novembre de la même année, en marge de la réunion des dirigeants de l'APEC (Coopération économique Asie-Pacifique) qui a eu lieu à Busan, en Corée, les premiers ministres du Canada et du Japon ont signé un Cadre économique souple et axé sur l'action, en tant que moyen concret de promouvoir et de revitaliser les liens économiques qui unissent déjà le Canada et le Japon d'une manière cohérente et intégrée. Le Cadre économique, qui vise à renforcer les liens économiques bilatéraux existants et à gérer les difficultés et les possibilités nouvelles et émergentes en matière de commerce, insuffle une nouvelle vigueur au dialogue existant entre les deux gouvernements, jette les bases d'une coopération future dans des domaines prioritaires et souligne le rôle important que le secteur privé joue dans l'orientation des initiatives à venir. Il comprend une liste commune de 15 domaines de coopération prioritaires et énonce le cadre de référence de l'étude conjointe.

L'un des grands objectifs du Cadre économique est de renforcer le rôle du Comité économique mixte (CEM) en tant que tribune centrale d'un dialogue régulier de haut niveau entre les hauts fonctionnaires des deux gouvernements. Le CEM a été

[1] « Canada-Japon » et « Japon-Canada » sont interchangeables dans le présent document.

créé au titre de l'accord-cadre de 1976. En 2005, le Canada et le Japon ont élargi son rôle pour en faire un mécanisme d'observation stratégique chargé de contrôler les relations économiques, de déceler les occasions d'accroître le volume du commerce et de l'investissement, et d'apporter une solution aux différents problèmes qui restreignent encore la croissance du commerce et de l'investissement bilatéraux. Les coprésidents du CEM, désignés au niveau des sous-ministres, se rencontrent régulièrement, d'une part pour discuter de sujets plutôt habituels, tels que les causes de friction en matière de commerce et d'investissement et les nouvelles mesures à mettre en œuvre pour renforcer les liens commerciaux et, d'autre part, pour déterminer les orientations stratégiques des relations bilatérales.

Dans l'optique d'orienter le Cadre économique vers des priorités stratégiques axées sur l'avenir, on y recense un certain nombre de « domaines de coopération prioritaires », dont le dialogue sur les politiques, la facilitation et la promotion du commerce et de l'investissement, et la promotion de la coopération dans divers autres domaines. Quinze premiers domaines avaient été définis au moment de la signature du Cadre économique : accord sur la sécurité sociale, coopération dans le domaine des activités anticoncurrentielles, coopération en matière de sécurité alimentaire, coopération douanière, facilitation des échanges, transport, investissement, science et technologie, technologie de l'information et des communications, commerce électronique, cybergouvernement, énergie et ressources naturelles, changements climatiques, convention fiscale et promotion du tourisme. Parallèlement, les deux gouvernements reconnaissent qu'il est important de veiller à ce que ces domaines prioritaires demeurent toujours d'actualité, efficaces et pertinents pour les contextes d'affaires canadien et japonais. C'est la raison pour laquelle le Cadre économique prévoit la mise sur pied d'un Groupe de travail sur la coopération relevant du CEM — maintenant investi de son nouveau rôle — qui surveillera les progrès accomplis dans ces domaines prioritaires et qui mettra à jour les priorités au fur et à mesure que de nouveaux domaines d'intérêt mutuel se présenteront.

En outre, l'étude conjointe est un élément à part entière du Cadre économique. Un Groupe de travail chargé de l'étude conjointe a été constitué pour la réaliser et doit faire part de ses conclusions aux premiers ministres dans les 12 mois. En plus d'examiner les avantages et les coûts d'un renforcement de la promotion du commerce et de l'investissement, le Groupe de travail chargé de l'étude conjointe évaluera les répercussions d'une libéralisation plus poussée du commerce et de l'investissement bilatéraux. Sachant qu'il reste des possibilités de développement commercial bilatéral inexploitées, cette étude conjointe sera un élément crucial qui aidera les deux gouvernements à élaborer des plans pour que les relations économiques entre le Canada et le Japon atteignent leur plein potentiel.

Les buts de l'étude conjointe sont énoncés comme suit à l'annexe II du Cadre économique Canada-Japon :

a) examiner les avantages et les coûts d'une promotion accrue du commerce et de l'investissement, ainsi que d'autres questions de collaboration entre les deux pays;
b) déterminer et décrire l'état actuel des relations économiques bilatérales, y compris le repérage des secteurs nécessitant un développement supplémentaire;
c) étudier la possibilité de mener en collaboration différentes initiatives commerciales et économiques bilatérales afin de revitaliser les relations;
d) tenir compte comme il convient des intérêts du secteur privé.

Structure

Les chapitres traitent des points suivants :

Le chapitre 1 est une introduction.

Le chapitre 2 définit le contexte multilatéral, régional et autre dans lequel les relations économiques entre le Canada et le Japon seront évaluées. On y énonce les principaux domaines de convergence et de complémentarité des approches japonaises et canadiennes. Pour envisager des possibilités d'approfondir les engagements bilatéraux sur des dossiers d'intérêt pour les deux

pays en matière de commerce et d'investissement, il convient tout d'abord d'examiner comment une collaboration accrue dans les tribunes internationales existantes pourrait aider le Canada et le Japon à atteindre leurs buts communs. Une analyse des principaux faits économiques qui ont une incidence sur le Canada et le Japon, notamment l'importance que prennent de plus en plus les chaînes de valeur mondiales, les questions d'énergie et de sécurité énergétique, et les négociations bilatérales en cours avec d'autres pays sur le commerce et l'investissement, permettront également de mettre en évidence la valeur qu'aura dans l'avenir l'étroite coopération Canada-Japon

Le chapitre 3 donne un aperçu de l'état actuel des économies canadienne et japonaise. Il décrit la situation antérieure et actuelle des relations économiques bilatérales, et expose les tendances en matière de commerce et d'investissement.

Le chapitre 4 est un examen qualitatif des relations économiques entre le Canada et le Japon. On y décrit les principales initiatives en cours et les domaines prioritaires qui présentent un intérêt pour les deux pays. Avant d'envisager des moyens de renforcer les relations économiques bilatérales, une évaluation des mécanismes de coopération bilatérale en vigueur et des points de vue du secteur privé contribuera à déterminer les domaines où l'attention des gouvernements sera le mieux mise à profit dans le cadre d'une collaboration future. L'analyse des principaux domaines qui présentent une importance fondamentale à la fois pour le Canada et pour le Japon, tels que l'investissement, et la science et la technologie, est complétée par une étude plus approfondie des facteurs qui caractérisent des secteurs commerciaux bien précis et des toutes dernières initiatives entreprises au titre du Cadre économique. Les intervenants de ces secteurs sont nombreux à continuer de démontrer un vif esprit de collaboration et à souligner la valeur de la coopération Canada-Japon dans la promotion de leurs intérêts mutuels.

Le chapitre 5 porte sur les mesures en vigueur qui limitent les pays dans le plein épanouissement de leur potentiel de commerce et d'investissement. Ce chapitre souligne le rôle fondamental du secteur privé dans la définition des obstacles à la facilitation du commerce et de l'investissement, et reflète largement

les commentaires effectués par les intervenants lors des consultations.

Le chapitre 6 passe en revue les avantages et les coûts d'une promotion plus poussée du commerce et de l'investissement bilatéraux, ainsi que des autres domaines dans lesquels les deux pays pourraient coopérer. Il comprend une évaluation des conséquences que pourraient engendrer une libéralisation accrue du commerce et de l'investissement et la mise en vigueur d'instruments de politique liés.

Le chapitre 7 résume les conclusions de l'étude conjointe.

Le Groupe de travail chargé de l'étude conjointe s'est réuni à trois reprises entre décembre 2005 et septembre 2006, au Canada et au Japon (les dates de ces réunions et la liste des participants figurent en pièce jointe). Au cours de ces trois réunions, le Groupe de travail chargé de l'étude conjointe a approfondi sa considération et sa compréhension à l'égard des relations économiques qu'entretiennent actuellement le Canada et le Japon, réaffirmé les liens de collaboration qui unissent les deux pays dans les domaines de coopération convenus et étudié des moyens de renforcer les relations économiques.

1.2 Les relations économiques entre le Canada et le Japon

Les étapes des relations économiques entre le Canada et le Japon

La signature du Cadre économique Canada-Japon en 2005 a représenté un événement important dans les relations économiques entre les deux pays. Il ne faut cependant pas oublier les initiatives antérieures qui ont contribué à l'évolution et au renforcement des relations économiques entre le Canada et le Japon.

1. En 2004, le Canada et le Japon ont fêté le 75^{e} anniversaire de la naissance de leurs relations diplomatiques et le 100^{e} anniversaire du lancement officiel de leurs relations commerciales. En effet, les relations commerciales après-guerre avaient repris en 1954 avec la conclusion de l'Accord de commerce Canada-Japon. Cet accord commercial bilatéral

visait à consolider les liens et l'amitié historiques qui rapprochaient les deux pays, et à renforcer les relations commerciales qui existaient déjà. Il a contribué à relancer l'économie du Japon de l'après-guerre et à redynamiser les relations commerciales déjà en vigueur à l'époque entre le Canada et le Japon.

2. En 1976, l'Accord-cadre de coopération économique a été établi durant la visite au Japon du premier ministre canadien d'alors, Pierre Trudeau. Cet accord-cadre exprimait l'intention politique de renforcer les relations économiques entre le Canada et le Japon. Il contenait des dispositions visant à approfondir les relations bilatérales et notamment à créer le CEM, qui se réunit une fois par an pour passer en revue et promouvoir les relations économiques entre le Canada et le Japon. Depuis, le CEM se réunit dans les deux pays. Il a tenu sa 20e réunion cette année (2006).

3. En 1999, le premier ministre Jean Chrétien s'est rendu au Japon avec Équipe Canada; c'est au cours de cette visite qu'a été lancé le Partenariat mondial pour le XXIe siècle entre le Canada et le Japon. Le Partenariat mondial souligne la nécessité d'intensifier la coopération entre le Canada et le Japon pour faire face aux enjeux mondiaux du 21e siècle, et porte sur la coopération en matière de réglementation, de développement spatial, d'aide publique au développement, et de paix et de sécurité.

4. Outre ces initiatives conjointes, de nombreux autres accords sont en vigueur entre les deux pays, notamment l'accord sur les services aériens de 1955, l'accord culturel de 1976, l'accord en matière de pêche de 1978, l'accord de coopération nucléaire de 1959, la Convention en matière d'impôt sur le revenu de 1964/1986 et l'Accord entre le Canada et le Japon sur la coopération scientifique et technologique de 1986.

5. De plus, des consultations se poursuivent depuis de nombreuses années entre les gouvernements sur la réglementa-

tion des télécommunications, les services financiers, le canola et le tourisme. Des liens importants ont été noués dans le secteur privé. Par exemple, le comité sur le Canada de Nippon Keidanren (fédération du patronat japonais) et le Conseil canadien des chefs d'entreprises (CCCE) ont tenu des consultations en 2004 et en 2005. En outre, les membres du Forum Canada-Japon, groupe de personnalités non gouvernemental, ont également émis des commentaires utiles sur des sujets économiques et autres dans les quatre rapports préparés entre 1992 et 2006.

Pièce jointe

Réunions du Groupe de travail chargé de l'étude conjointe

1. Première réunion du Groupe de travail chargé de l'étude conjointe

Dates : les 13 et 14 décembre 2005
Lieu : Ottawa, Canada
Participants :
Canada :

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, ambassade du Canada au Japon, Agriculture et Agroalimentaire Canada, Industrie Canada et Ressources naturelles Canada

Japon :

Ministère des Affaires étrangères, ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches, ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie, et ambassade du Japon au Canada

2. Deuxième réunion du Groupe de travail chargé de l'étude conjointe

Dates : du 5 au 7 avril 2006
Lieu : Tokyo, Japon
Participants :
Canada :

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Agriculture et Agroalimentaire Canada, Industrie Canada et ambassade du Canada au Japon

Japon :

Ministère des Affaires étrangères, secrétariat du Cabinet, ministère des Affaires intérieures et des Communications, ministère des Finances, ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches, ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie, et ambassade du Japon au Canada

Participants du secteur privé du Canada et du Japon

3. Troisième réunion du Groupe de travail chargé de l'étude conjointe

Dates : du 5 au 8 juin 2006
Lieu : Toronto et Ottawa, Canada
Participants :
Canada :

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Agriculture et Agroalimentaire Canada, Industrie Canada et ambassade du Canada au Japon

Japon :

Ministère des Affaires étrangères, secrétariat du Cabinet, ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches, ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie, et ambassade du Japon au Canada

Participants du secteur privé du Canada et du Japon

Chapitre 2

EXAMEN DES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET LE JAPON DANS LE CONTEXTE DES INITIATIVES BILATÉRALES, RÉGIONALES ET MULTILATÉRALES

2.1 Introduction

L'intégration économique régionale et les efforts entrepris pour libéraliser davantage les échanges multilatéraux sont aujourd'hui des éléments essentiels qui influencent les priorités et les stratégies des principales nations commerçantes au monde, notamment plusieurs pays de l'Asie de l'Est et de l'Amérique du Nord. Tous deux actifs dans ces régions, le Canada et le Japon sont directement touchés par l'intégration économique régionale croissante. L'un et l'autre ont tout intérêt à continuer de collaborer par l'entremise de diverses tribunes internationales comme l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le forum de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), le Groupe des Huit (G8) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Le Canada comme le Japon sont fermement résolus à engager des efforts au niveau multilatéral et régional pour promouvoir des échanges sûrs et ouverts; mais ils reconnaissent également l'importance du rôle que peut jouer leur relation bilatérale dans la défense des principes de libre-échange et la facilitation d'une coopération plus étroite dans des contextes multilatéraux et plurilatéraux.

2.2 Un engagement commun à l'égard du principe du multilatéralisme

Le Canada et le Japon se sont tous deux fermement engagés à l'égard d'un système de commerce multilatéral basé sur des règles et garanti par l'OMC. En qualité de nations commerçantes dont le bien-être repose sur un accès sûr aux marchés mondiaux, les deux pays sont d'avis que l'OMC est la meilleure tribune qui

soit pour établir un système de commerce mondial plus ouvert et plus équitable. L'OMC est également la tribune multilatérale la mieux placée pour faire progresser les relations commerciales avec des partenaires commerciaux existants et éventuels dans le monde entier.

Le Canada et le Japon demeurent favorables à l'OMC et à la conclusion d'un vaste accord ambitieux et équilibré dans le cadre du Programme de Doha pour le développement. Ces dernières années, ils ont activement collaboré dans divers domaines pour tenter de donner une portée ambitieuse aux négociations. Ils souhaitent par exemple tous deux que les négociations d'accès aux marchés non agricoles aboutissent à une conclusion ambitieuse. Le Canada et le Japon s'attachent tous deux à promouvoir un accord de facilitation du commerce efficace, à améliorer et à clarifier les règles de l'OMC touchant l'antidumping, les subventions et les accords commerciaux régionaux, et à coopérer dans des domaines d'intérêt mutuel dans le cadre des négociations sur l'agriculture. S'agissant des services, le Canada et le Japon collaborent dans le cadre de la Quadrilatérale, du groupe « Really Good Friends of Services » et au titre de divers groupes sectoriels afin d'encourager une plus grande libéralisation du commerce des services.

Les idées et les propositions des représentants du Canada et du Japon, acteurs importants du Programme de Doha pour le développement, ont joué un rôle important et aidé les groupes de négociation à parvenir à un consensus. Les deux pays sont prêts à continuer de travailler de concert pour parvenir à la conclusion d'un vaste accord ambitieux et équilibré.

2.3 Une étroite collaboration dans d'autres tribunes

Le Canada et le Japon ont également noué des liens solides dans d'autres tribunes. Les dialogues qu'ils entretiennent dans le cadre d'autres organisations et institutions internationales appuient les travaux entrepris à l'OMC, concourent à atteindre des consensus sur des questions majeures et constituent les bases de débats constructifs sur des sujets d'intérêt pour les deux pays.

Principale tribune de discussions et de coopération économiques transpacifiques, l'APEC est un outil fondamental de promotion de la prospérité et de la sécurité dans la région Asie-Pacifique. Sur le modèle de l'objectif à long terme de l'APEC, qui vise des échanges commerciaux et des conditions d'investissement libres et ouverts, la vision commune d'une région intégrée sur le plan économique ouvre de nombreuses voies à une coopération entre le Canada et le Japon. Les deux partenaires travaillent en collaboration sur plusieurs dossiers d'intérêt commun, notamment la facilitation du commerce, la réforme structurelle, la protection des droits de propriété intellectuelle, la sécurité du commerce et la sécurité humaine.

La facilitation du commerce est un domaine de coopération particulier au sein de l'APEC entre le Canada et le Japon depuis plusieurs années. L'APEC est précisément désignée dans le Cadre économique Canada-Japon comme une tribune au sein de laquelle les deux pays vont poursuivre leur coopération pour faire avancer les travaux du groupe de négociation de l'OMC sur la facilitation du commerce. Au moyen de déclarations ciblées de haut niveau, de mesures de renforcement des capacités et de son propre programme d'actions individuelles et collectives visant à faciliter le commerce dans certains domaines comme les normes et la conformité, et la mobilité des gens d'affaires et des entreprises, l'APEC a réussi à réduire réellement les coûts des transactions liées au commerce dans la région Asie-Pacifique. Les bénéfices de ces réductions sont directs pour le secteur privé au Canada, au Japon et dans le reste de la région.

Au sein de l'APEC, le Canada et le Japon collaborent également dans le dossier de la réforme structurelle. Le Japon a rédigé le Programme des dirigeants pour la mise en application de la réforme structurelle (Leaders' Agenda to Implement Structural Reform [LAISR]) adopté en 2004, ainsi que le plan de travail associé de 2010, adopté en 2005. Le Canada, quant à lui, a souligné les avantages, au plan du développement, de certains types de réforme structurelle en prenant un rôle actif dans la gouver-

nance du secteur public et en encourageant l'adoption d'un programme de développement du secteur privé pour l'APEC.

Depuis les événements tragiques du 11 septembre 2001, le Canada et le Japon sont favorables à l'idée que le programme de l'APEC soit élargi à la vaste gamme de défis que doit relever la région Asie-Pacifique, en particulier les menaces à la sécurité. Au titre de l'initiative STAR (Commerce sécuritaire dans la région de l'APEC), les deux pays ont déjà déployé beaucoup d'efforts pour renforcer les capacités des pays en développement membres de l'APEC, et ils ne comptent pas en rester là. Le Canada et le Japon soutiennent également les travaux de l'APEC sur des questions de sécurité non traditionnelles, telles que la santé et la sécurité humaine. Les deux pays reconnaissent que la sécurité humaine est un préalable incontournable de la prospérité et du progrès économiques, objectifs visés par l'APEC.

Le Canada et le Japon partagent des points de vue similaires sur les pratiques exemplaires à adopter pour garantir la qualité des négociations d'accords de libre-échange (ALE), d'accords de partenariat économique (APE) et d'accords commerciaux régionaux (ACR), tel que cela est énoncé dans les « Best Practices for RTAs/FTAs in APEC.[2] » Ils s'accordent à dire que la réussite d'un accord commercial bilatéral ou régional dépend de la qualité des dispositions convenues et de l'ampleur avec laquelle la teneur de l'accord reflète la nature des relations en matière de commerce et d'investissement, tout en reconnaissant les domaines de sensibilité nationale particulière.

Au-delà de son rôle intrinsèque de tribune de discussions à l'échelle régionale, l'APEC offre également à chaque membre, en tant qu'économie, d'excellentes possibilités de faire progresser ses intérêts bilatéraux, comme en témoignent la signature du Cadre économique Canada-Japon et le lancement de cette étude conjointe en marge de la réunion des dirigeants de l'APEC en 2005.

---

[2] Document disponible à l'adresse : www.apec.org/etc/medialib/apec_media_library/downloads/ministerial/annual/2004.Par.0004.File.tmp/04_amm_003.pdf

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)

Le Canada et le Japon partagent un sens profond de l'adhésion au principe de la gouvernance démocratique et ont tous deux une économie de marché forte : deux piliers centraux de l'OCDE. Dans la lignée de cet engagement, les deux pays participent activement à divers comités de l'OCDE sur un large éventail de sujets, notamment économiques et sociaux, comme la macroéconomie, le commerce, l'investissement, la concurrence, l'éducation, le développement, et les sciences et l'innovation. Par ailleurs, le Canada et le Japon travaillent activement sur les questions énergétiques et comptent parmi les 26 membres de l'Agence internationale de l'énergie (AIE), organisme autonome créé à l'initiative de l'OCDE où les pays membres partagent des renseignements, coordonnent leurs politiques énergétiques et élaborent des programmes énergétiques.

Le Canada et le Japon collaborent dans le cadre de l'OCDE pour promouvoir leurs intérêts en matière de commerce. Ils ont tous deux fait pression pour que l'OCDE s'engage davantage auprès des acteurs économiques mondiaux émergents. De plus, le Japon a clairement exprimé son souhait de collaborer avec le Canada pour élargir l'objectif du Programme de travail et budget 2007-2008 du Comité des échanges de l'OCDE, afin que les questions émergentes soient examinées et que le système commercial multilatéral soit renforcé. Le Canada était tout à fait favorable au projet horizontal sur les services, lancé à l'origine par le Japon lors de la réunion ministérielle de 2003 (et dont les conclusions ont été présentées à la réunion ministérielle de 2005). Le Japon a consulté le Canada tout au long de la préparation du plan détaillé de ce projet, et le Canada a soutenu les efforts du Japon dans tous les comités où ce projet a été débattu.

Membres actifs de l'OCDE, le Canada et le Japon se soutiennent généralement l'un et l'autre sur les questions institutionnelles plus générales, comme par exemple lors de la récente discussion ministérielle de 2007 sur l'élargissement de l'OCDE (5 pays doivent entamer les discussions d'accession) et sur le renforcement de son engagement auprès d'acteurs économiques

mondiaux, action qui renforce sa raison d'être dans le monde. Le Canada et le Japon continueront d'œuvrer en étroite collaboration dans les années qui viennent à la conclusion d'un accord sur les réformes financières afin de veiller à ce que l'OCDE dispose de fondations financières solides et viables.

Collaboration au sein du G8

Le Canada et le Japon ont souvent défendu les mêmes positions dans les Sommets du G8. Au Sommet de 2007 à Heiligendamm, les dirigeants sont parvenus à un consensus important sur la question des changements climatiques. Plus précisément, les décisions du Canada et du Japon, notamment celle portant sur la division par deux, au minimum, des émissions d'ici 2050, de même que les décisions de l'Union européenne, doivent être prises au sérieux dans l'établissement des objectifs mondiaux. Le Canada et le Japon ont exprimé une volonté commune de poursuivre les engagements pris à l'égard de l'Afrique lors des précédents Sommets du G8. Les dirigeants ont également publié une déclaration sur la croissance et la responsabilité dans l'économie mondiale, en précisant, notamment, l'importance des points suivants :

- programme du G8 pour la croissance et la stabilité mondiales;
- stabilité des systèmes et transparence des marchés financiers/fonds spéculatifs;
- liberté d'investissement, conditions d'investissement et responsabilité sociale;
- promotion et protection de l'innovation;
- changements climatiques, efficacité énergétique et sécurité énergétique;
- responsabilité à l'égard des matières premières, transparence et croissance durable;
- lutte contre la corruption;
- commerce.

L'un des résultats clés de ce sommet a été le lancement du Processus d'Heiligendamm, au titre duquel les pays du G8 ainsi que le Brésil, la Chine, l'Inde, le Mexique et l'Afrique du Sud,

vont engager un dialogue soutenu sur quatre sujets : innovation et DPI, investissement et responsabilité sociale des entreprises, développement – notamment en Afrique – et efficacité énergétique et coopération technologique.

Auparavant, le Canada et le Japon avaient réaffirmé l'importance de déployer des efforts individuels et collectifs pour contrer le piratage et la contrefaçon, et pour lancer des actions concrètes de lutte contre la violation des droits de propriété intellectuelle (DPI). Par ailleurs, au Sommet du G8 de 2005 à Gleneagles, le Japon a proposé l'élaboration d'un régime juridique international pour prévenir la prolifération des produits de contrefaçon et des biens piratés. Le Canada a soutenu la proposition visant à ce que des experts des DPI du G8 continuent à étudier le régime juridique international à moyen et à long terme.

En outre, dans le cadre du G8, le Canada et le Japon collaborent sur des dossiers tels que la technologie numérique, la science et la technologie au service du développement durable, et l'utilisation plus efficace des ressources et des matières. Les changements climatiques et l'efficacité et la sécurité énergétiques sont des domaines auxquels tiennent particulièrement le Canada et le Japon, et qui ont été désignés en 2007 comme des sujets cruciaux sur lesquels approfondir les travaux. Renforcer la transparence, la prévisibilité et la stabilité des marchés énergétiques mondiaux, améliorer les conditions d'investissement dans le secteur environnemental et énergétique, diversifier le panier d'énergies, accroître l'efficacité énergétique et les économies d'énergie, notamment développer et promouvoir l'utilisation de technologies éconergétiques, tous ces domaines seront importants dans les actions de coopération futures.

Coopération des ministres des Finances du G7

Le Canada et le Japon entretiennent d'excellentes relations dans le contexte du G7, qui réunit les ministres des Finances. Il faut rappeler que le Canada est devenu membre officiel du groupe des sept ministres des Finances en 1986, au Sommet de Tokyo. Depuis, les deux pays travaillent de concert, avec d'autres partenaires du G7, sur un grand nombre de questions d'importance,

dont la prévention et les outils de résolution des crises, sur lesquels on se penche depuis la crise asiatique de 1997, et sur divers projets de développement pour l'Afrique, sans compter les innombrables initiatives en cours dans le secteur financier.

Plus récemment, le Canada et le Japon travaillent de concert dans le cadre du dialogue Canada-Japon sur le secteur financier et sur la réforme du système des quotes-parts du Fonds monétaire international (FMI), qui détermine le nombre de voix attribué aux membres. Le Canada et le Japon tiennent des consultations financières tous les 18 à 24 mois à Ottawa ou à Tokyo pour discuter de questions d'actualité plus générales touchant la macroéconomie, le secteur financier et les enjeux financiers internationaux. Ces réunions ont fait leurs preuves à titre de moyen efficace de se tenir au fait des développements dans nos économies respectives et d'échanger sur des questions financières bilatérales importantes, notamment les points épineux en matière de services financiers.

La réforme des quotes-parts du FMI est aussi un sujet essentiel; en effet, vu la croissance économique rapide des pays émergents ces 20 dernières années, leurs quotes-parts ne sont pas en phase avec le poids qu'ils représentent dans l'économie mondiale. Le Canada et le Japon travaillent en étroite collaboration sur la question de la réforme des quotes-parts afin que ces dernières, notamment celles des pays les plus dynamiques, dont bon nombre sont des pays émergents, soient plus représentatives de leur importance relative et de leur rôle dans l'économie mondiale.

2.4 Intégration économique régionale

Comme en témoigne leur adhésion à plusieurs organisations et institutions internationales, le Canada et le Japon ont la ferme volonté de collaborer aux niveaux régional et multilatéral pour accroître la prospérité de leurs citoyens et renforcer la sécurité générale du commerce mondial. Le système de commerce international demeure la pièce maîtresse des stratégies de politique commerciale des deux pays; toutefois, l'intégration régionale est devenue un facteur important dans le processus d'établissement des priorités et des questions d'intérêt pour le

Canada et le Japon, telles que la promotion de l'investissement bilatéral, la négociation d'accords commerciaux et les initiatives connexes avec des partenaires stratégiques clés.

Les diverses économies de l'Asie de l'Est et de l'Amérique du Nord sont des chefs de file du commerce international. Le commerce et l'investissement interrégionaux entre ces deux épicentres géographiques continuent de prendre de la vitesse. La mondialisation générale des chaînes de production est un facteur qui accentue de plus en plus ce phénomène. Participer à ces réseaux de production peut être bénéfique pour les pays partenaires : les liens commerciaux s'organisent et l'accès aux flux technologiques s'ouvre. Les réseaux de production mondiaux sont particulièrement complexes pour les industries de pointe, qui ont besoin d'une grande palette d'intrants spéciaux qu'elles peuvent trouver partout, soit aux conditions normales du marché, soit par commerce intrasociétés. La figure 2.1, qui illustre le réseau de production mondial de l'industrie aérospatiale, en est un bon exemple.

Comme en témoigne la figure ci-dessous, dans l'industrie aérospatiale, en 1995, les flux transpacifiques étaient prépondérants dans les chaînes de valeur mondiales. Le Japon servait de mini-plaque tournante alimentant essentiellement l'industrie aérospatiale des États-Unis. Le Canada était aussi lié à la plaque tournante des États-Unis et servait de mini-plaque tournante pour les aéronefs régionaux, à partir d'intrants provenant des États-Unis et d'Europe. La structure de ces chaînes de valeur mondiales varie selon les secteurs industriels et évolue à grande vitesse. La participation à ces chaînes, qui est importante pour soutenir l'engagement des entreprises canadiennes et japonaises dans les secteurs industriels mondialisés et pour approfondir les liens commerciaux transpacifiques, permet de renforcer les positions concurrentielles respectives des deux pays.

Outre l'intégration régionale, la dimension transpacifique gagne en importance, particulièrement dans les domaines de plus grande valeur qui concentrent des technologies, comme l'aéronautique. Favoriser des liens transpacifiques plus étroits en facilitant l'intégration économique entre le Canada et le Japon

dans toute la gamme d'activités soumises à la mondialisation permettra aux entreprises canadiennes et japonaises — y compris aux producteurs de produits, de services et de savoir — d'acquérir de nouveaux avantages concurrentiels pour maintenir et étendre leur participation aux réseaux de production mondiaux.

Intégration est-asiatique

En Asie, les chaînes de production (ou chaînes de valeur) régionales fonctionnent très bien, en grande partie grâce aux grandes variations du degré de sophistication de la production selon les économies. Par conséquent, les chaînes de production régionales ont été un moteur de la croissance et du développement économiques de l'Asie, attirant un gros volume d'investissement étranger direct d'autres régions du monde, y compris d'Amérique du Nord et d'Europe. De manière générale, les pays d'Asie qui comptent un grand nombre de travailleurs qualifiés et qui sont plus avancés sur le plan technologique se situent en haut de la chaîne de valeur et fournissent les processus de connaissances — et de haute technicité — essentiels, tels que la recherche-développement et la fabrication de haute précision. Cette contribution à la chaîne de valeur est ensuite complétée par la production de produits à plus forte densité de main-d'œuvre dans des pays moins développés. Par exemple, alors qu'une grande partie de la recherche-développement est effectuée au Japon, où l'on recense une grande partie des multinationales de la région, beaucoup d'autres pays et régions comme Singapour, la Corée du Sud, Hong Kong et la Malaisie produisent les intrants de haute technicité et réalisent une part croissante de la conception des produits. Des pays comme l'Indonésie et le Vietnam participent également à ces chaînes de valeur mondiales en fournissant une abondante main-d'œuvre à faible coût et des connaissances spécialisées dans l'assemblage final des produits.

Le phénomène des chaînes de valeur mondiales, non seulement accélère l'intégration régionale en Asie, mais rend l'Asie dans son ensemble plus concurrentielle dans le monde. Globalement, la part asiatique des importations mondiales est passée de 14,7 % en 1980 à 28,8 % en 2004. Le Japon est la principale éco-

nomie d'Asie; il est donc sans conteste un acteur dominant des chaînes de valeur mondiales. L'investissement direct réalisé par le Japon chez ses voisins asiatiques et la diffusion de la technologie japonaise sont des facteurs fondamentaux qui orientent la production est-asiatique et les réseaux de distribution. La grande majorité (environ 93 % en 2004) des produits et des services produits par des filiales japonaises en Asie de l'Est sont vendus dans la région (50 % sur les marchés locaux, 22 % au Japon et 21 % dans d'autres pays de la région). D'ailleurs, ces mêmes filiales japonaises achètent environ 95 % de leurs produits et de leurs services dans la région[3]. La Chine a également de plus en plus d'influence dans tous les secteurs des chaînes de valeur asiatiques : plus des deux tiers des importations chinoises servent d'intrants intermédiaires pour la production de biens exportés. La plupart de ces intrants accèdent à la Chine à partir de ses voisins de la région avant de quitter l'Asie pour, par exemple, l'Amérique du Nord ou l'Europe.

Puisque les choses évoluent ainsi, il va de soi que les chaînes de valeur mondiales en Asie et le rôle du Japon dans la région sont des facteurs cruciaux dont tiennent évidemment compte les dirigeants de sociétés et le gouvernement du Canada. Outre le fait qu'il représente une force dominante dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et qu'il s'agit de la principale économie en Asie, le Japon est également un marché d'exportation clé et une source importante d'investissement étranger direct (IED) pour le Canada. Compte tenu de la forte intégration des entreprises japonaises et de la concentration élevée de l'investissement direct japonais partout en Asie, le Japon a un rôle en puissance à jouer en qualité de porte d'entrée de l'Asie de l'Est pour le commerce et l'investissement canadiens.

---

[3] Kimura Fukunari et Mitsuyo Ando, *The Economic Analysis of International Production/Distribution Networks in East Asia and Latin America: The Implication of Regional Trade Arrangements*, Faculté d'économie, Université Keio, Tokyo, mai 2004, p. 13-14.

Du point de vue commercial, l'Amérique du Nord est actuellement l'une des régions les plus intégrées du monde. Les Nord-Américains partagent des marchés énergétiques de plus en plus intégrés, servent les mêmes clients avec toute une gamme de services financiers, empruntent les mêmes routes et les mêmes voies ferrées pour transporter ensemble leurs produits sur les marchés, volent sur les mêmes réseaux de compagnies aériennes intégrées et affichent des normes de pratiques professionnelles de plus en plus similaires. Le Canada et les États-Unis ont en commun un héritage politique, économique, culturel et géographique similaire depuis deux siècles, un lien sans cesse renforcé par les migrations et l'immigration.

Depuis quarante ans, ces deux économies s'intègrent de plus en plus, en grande partie en raison des changements perçus par les entreprises dans les marchés mondiaux et nationaux, et de l'évolution des conditions qui les régissent. Comme l'indique Michael Hart dans un document qui traite des relations entre le Canada et les États-Unis : « L'intégration économique est un processus naturel qui découle des incidences exercées par des milliards de décisions distinctes qui, en apparence, n'ont rien à voir les unes avec les autres. Les orientations politiques peuvent toutefois faciliter ou entraver ce processus. »[4] L'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, entré en vigueur en 1989, et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ont établi un cadre réglementaire qui a facilité cette intégration.

Lors de son entrée en vigueur en 1994, l'ALENA a ouvert la plus grande zone de libre-échange du monde, avec 400 millions de personnes et presque 8 billions de dollars de production annuelle. L'ALENA a uni l'avenir économique du Canada, des États-Unis et du Mexique dans un système réglementant la conduite des affaires dans cette région. En 2006, le

[4] Michael Hart, *Canada, the United States and Deepening Economic Integration: Next Steps* et *North American Linkages: Opportunities and Challenges for Canada*, University of Calgary Press, 2003, p. 429.

Canada a exporté des produits vers les États-Unis pour une valeur de 361 milliards de dollars et en a importé pour un montant de 257 milliards. Les exportations de services ont atteint 37 milliards de dollars en 2006, et les importations 47 milliards. Presque 76 % des exportations canadiennes de produits et de services sont à destination des États-Unis. Environ 19 % des exportations des États-Unis partent en direction du Canada, et le Canada est le principal partenaire commercial de 38 États des États-Unis. Les échanges avec le Mexique ont aussi énormément augmenté. En 2006, le commerce bilatéral avait enregistré une croissance de plus de 300 % depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA et atteint 20 milliards de dollars. Le Mexique est le cinquième marché d'exportation du Canada, et le Canada est le deuxième marché d'exportation du Mexique, après les États-Unis.

Comme en Asie, l'accès élargi aux marchés a encouragé les entreprises à rationaliser leur production et à se spécialiser. La libéralisation des échanges a entraîné une hausse considérable du commerce intra-entreprises. On estime que plus de 34 % de la valeur des échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis s'effectuent entre entreprises. Dans toutes sortes de secteurs, du bœuf à l'automobile, les produits traversent et retraversent la frontière à tous les stades de la chaîne de valeur. Le secteur canadien de l'automobile ne tire pas parti de l'accès au marché des États-Unis uniquement pour la vente de véhicules (85 % des véhicules produits sont exportés vers les États-Unis). La plupart des pièces nécessaires à la production de véhicules et de véhicules finis vendus au Canada proviennent des États-Unis. Les pièces traversent plusieurs fois la frontière au fur et à mesure de leur transformation et de leur intégration dans des ensembles plus grands, à leur tour combinés pour obtenir un véhicule fini. Dans le secteur de l'élevage bovin, le Mexique exporte des veaux de court engraissement vers les États-Unis, et le Canada exporte des bovins d'abattage, des veaux de court engraissement et des reproducteurs. Les États-Unis exportent des animaux d'embouche, des bovins d'abattage et des reproducteurs au Canada et des reproducteurs vers le Mexique. Le Canada et les États-Unis s'exportent du bœuf l'un à l'autre et en exportent au

Mexique. Certaines multinationales de l'agroalimentaire tirent également parti des économies d'échelle, de la spécialisation et de la compétitivité des coûts des intrants en concentrant la production destinée au marché continental dans des usines choisies au Canada et aux États-Unis.

Selon des analyses indépendantes[5], parmi les secteurs canadiens de la fabrication très intégrés de part et d'autre de la frontière et dans lesquels les entreprises agissent comme s'il existait peu, voire pas, d'obstacles aux mouvements commerciaux, on peut mentionner les suivants : fabrication de machines, fabrication d'ordinateurs et de produits électroniques, fabrication de produits du plastique et du caoutchouc et fabrication de matériel électrique, d'appareils électroménagers et de composants. Le mouvement des investissements directs et en portefeuille démontre également une nette intégration. Au Canada, l'investissement direct en provenance des États-Unis a atteint 274 milliards de dollars en 2006, et l'investissement direct canadien aux États-Unis a totalisé 224 milliards de dollars au même moment. Le Canada est le cinquième investisseur en importance au Mexique (1993-2004) avec 4,4 milliards de dollars investis en 2006. La même année, l'investissement direct au Canada en provenance du Mexique a atteint 277 millions de dollars.

Étant tous deux des pays commerçants actifs dans deux des régions les plus intégrées du monde, le Canada et le Japon sont, pour leurs partenaires de commerce et d'investissement, une porte d'accès à d'importants marchés en croissance. À l'instar du Japon en Asie, le Canada, qui est un point d'entrée important en Amérique du Nord compte tenu de sa position de principal partenaire commercial des États-Unis, demeure une porte d'accès unique en son genre au plus grand marché du monde.

---

[5] D[r] Tim O'Neil, économiste en chef, Banque de Montréal, *North American Economic Integration and its Applications to Canadian Banks*, BMO Groupe financier, service des études économiques, 2002.

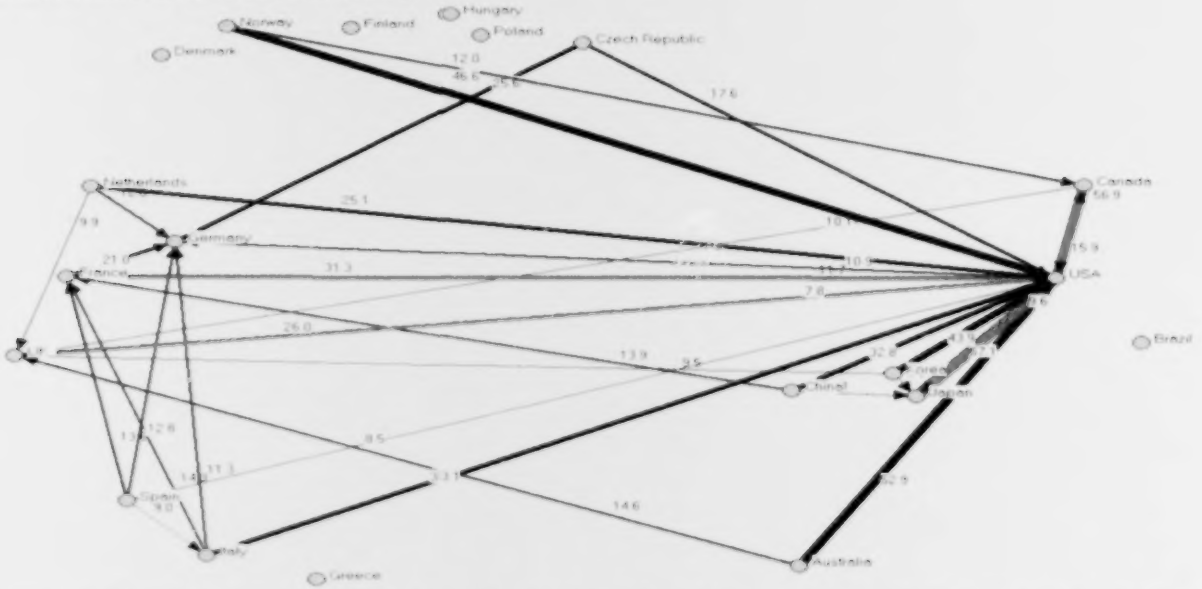
2.5 Initiatives bilatérales en matière de politique commerciale et de politique d'investissement

En plus de tenir à la poursuite de leur collaboration dans les tribunes multilatérales et régionales, le Canada et le Japon reconnaissent qu'il est important d'approfondir leurs approches respectives des négociations et des discussions clés sur le commerce et l'investissement bilatéraux avec des pays tiers. La présente section expose les principales initiatives innovatrices que le Canada et le Japon ont entrepris avec des pays tiers, notamment les accords canadiens de libre-échange et de protection de l'investissement, les accords japonais de partenariat économique, les traités japonais sur l'investissement, et d'autres initiatives comme les études conjointes et les entretiens préliminaires. Le Canada et le Japon ont également conclu et signé un certain nombre d'accords bilatéraux, dont un accord de transport aérien, un accord de sécurité sociale, une convention fiscale et divers accords de coopération dans le domaine de l'investissement, de la concurrence, de la science et de la technologie, et de la coopération en matière de réglementation. Ces initiatives sont traitées dans une autre partie du présent rapport.

La stratégie du Canada touchant les initiatives de politique commerciale bilatérale et régionale

Comme le Canada est une nation commerçante intégrée dans l'économie mondiale, il tire profit d'un système commercial international réglementé, ouvert et transparent, tant au niveau multilatéral que régional et bilatéral. Les initiatives commerciales qu'il lance à l'échelle régionale et bilatérale sont un moyen d'ouvrir des marchés aux entreprises canadiennes et d'encourager les sociétés à les exploiter pour créer des emplois au Canada. Si l'OMC est au cœur de la politique commerciale du Canada, les initiatives régionales et bilatérales en sont des piliers importants. Les accords commerciaux bilatéraux complètent les objectifs du Canada qui visent à améliorer et à renforcer les règles commerciales internationales. Ces accords permettent de stimuler l'économie, constituent des solutions novatrices aux en-

Figure 2.1 : Un réseau de production simplifié pour l'industrie aérospatiale, 1995
(flux, en millions de dollars américains)



Source : B. Wixted. N. Yamano et C. Webb (2006), « Input-OutputAnalysis in an IncreasinglyGlobalised World: Applications of OECD'sHarmonised International Tables », document de travail 2006-2007, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie (DSTI), OCDE.

jeux complexes qui entravent le commerce et l'investissement, et renforcent les réformes économiques. Le Canada a passé des ALE avec les États-Unis, le Mexique, Israël, le Chili et le Costa Rica, et a récemment conclu des négociations de libre-échange avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein). Le Canada sait qu'il est utile de tâcher de conclure des ALE et d'autres instruments de politique ciblés avec des partenaires prioritaires dans le domaine du commerce et de l'investissement.

Des négociations sont en cours pour la conclusion d'ALE avec Singapour, la Corée, la Colombie et le Pérou (qui font partie de la Communauté andine), la République dominicaine, la Communauté des Caraïbes (CARICOM) et le groupe des quatre de l'Amérique centrale (El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua). Le Canada étudie par ailleurs la viabilité d'un ALE avec la Jordanie. En plus de ces initiatives, le Canada et le Japon ont conclu un Cadre économique afin d'épanouir leurs relations économiques. Le Canada travaille également avec l'UE sur une étude qui vise à examiner les coûts et les avantages d'un rapprochement économique.

De manière générale, les ALE du Canada suivent le modèle de l'ALENA. Certaines dispositions peuvent varier d'un accord à l'autre, afin de refléter les changements apportés aux politiques commerciales et au droit commercial international depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Par exemple, dans ses ALE les plus récents et les négociations en cours, le Canada a œuvré à l'élaboration d'un chapitre distinct sur la facilitation des échanges. Il s'est employé à promouvoir une transparence accrue, une meilleure prévisibilité, l'application régulière de la loi, la simplification des procédures, le dédouanement rapide, une utilisation plus efficace des ressources et des contrôles, et des mesures coercitives plus efficaces aux frontières, en partie pour réduire les coûts pour tous les négociants : un point particulièrement important pour les petites et moyennes entreprises.

L'intégralité du texte de chaque ALE du Canada est accessible au public[6], y compris les listes tarifaires (élimination des

[6] http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/reg-fr.asp

droits tarifaires), les règles d'origine propres aux produits, les réserves émises et des documents d'information et d'analyse. Le site Web de l'OMC[7] donne des renseignements, y compris statistiques, sur l'examen des ALE du Canada par le Comité des accords commerciaux régionaux de l'OMC.

La stratégie du Japon touchant les initiatives de politique commerciale bilatérale et régionale

Il est vrai que le Japon vise la croissance économique en tâchant de renforcer les systèmes d'échanges commerciaux multilatéraux tels que ceux de l'OMC. Mais il cherche également à conclure des partenariats économiques avec d'autres pays de l'Asie de l'Est et du reste du monde pour compléter le système commercial que représente l'OMC. Étant donné la force des liens d'interdépendance qui unissent le Japon et ses partenaires économiques mondiaux; les efforts bilatéraux et régionaux du Japon portent non seulement sur le commerce des produits et des services, mais également sur d'autres domaines qui vont au-delà du rôle ou du programme habituel de l'OMC, c.-à-d., l'investissement, la circulation des personnes physiques, la propriété intellectuelle, la politique de concurrence et la coopération. C'est la raison pour laquelle les accords bilatéraux et régionaux du Japon sont des Accords de partenariat économique (APE) plutôt que des Accords de libre-échange (ALE).

En plus du Cadre économique signé avec le Canada en 2005, les initiatives bilatérales et régionales du Japon n'ont cessé d'évoluer. Le Japon a conclu des APE avec Singapour, le Mexique, la Malaisie et le Chili, qui sont respectivement entrés en vigueur en novembre 2002, en avril 2005, en juillet 2006 et en septembre 2007. Il a également signé des APE avec les Philippines en septembre 2006, la Thaïlande en avril 2007, le Brunei en juin 2007 et l'Indonésie en août 2007. Des APE sont en cours de négociation avec le Vietnam, la République de Corée, l'Inde, l'Australie et la Suisse. En plus de ces initiatives bilatérales, le Japon est en cours de négociations pour conclure un

[7] http://www.wto.org/indexfr.htm

APE avec l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) depuis avril 2005 et pour passer un ALE sur le commerce des produits et des services avec les pays du Conseil de coopération du Golfe (CCG) depuis septembre 2006.

Approche du Canada à l'égard des accords sur l'investissement

Les chapitres sur l'investissement contenus dans les ALE et les accords internationaux sur l'investissement visent à renforcer les relations bilatérales avec les pays concernés. Ils sont aussi conçus pour permettre aux entreprises canadiennes de réaliser un niveau optimal d'investissement à l'étranger, réduire le risque politique qui pèse sur ces investissements et diminuer les coûts d'assurance et autres frais connexes implacablement liés aux investissements dans les économies émergentes. La sécurité supplémentaire qu'offre un Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE)[8] contribue également à la viabilité générale des activités qu'exercent les entreprises canadiennes à l'étranger en matière de commerce et d'investissement.

Dans cet ordre d'idées, les APIE du Canada visent à faire en sorte que les Canadiens qui investissent à l'étranger ne soient pas l'objet d'un traitement moins avantageux que des investisseurs nationaux ou des investisseurs originaires d'un autre pays se trouvant dans une situation similaire; qu'ils ne voient pas leurs investissements expropriés sans qu'une indemnisation convenable ne leur soit immédiatement consentie; et qu'ils ne fassent pas l'objet d'un traitement inférieur aux normes minimales établies par le droit international coutumier. Dans la plupart des cas, les investisseurs doivent également pouvoir investir des capitaux et rapatrier leurs investissements et leurs profits. De plus, la politique du Canada consiste à promouvoir et à protéger l'investissement selon un système transparent réglementé tout en réaffirmant le droit des gouvernements d'énoncer des règles dans l'intérêt du public.

Un nouveau modèle d'APIE canadien a été élaboré et finalisé en 2004 à partir des enseignements que le Canada a tirés de la mise en œuvre et de l'application du chapitre de l'ALENA consacré à

[8] L'APIE est le modèle canadien d'accord sur l'investissement. Il est à la base des chapitres sur l'investissement des ALE du Canada.

l'investissement. Les principaux objectifs qui ont motivé l'élaboration d'un nouveau modèle d'APIE étaient d'éclaircir les obligations réelles, d'optimiser l'ouverture et la transparence, d'équilibrer la souveraineté des États, de protéger l'investissement et la discipline, et d'améliorer l'efficacité des procédures de règlement des différends. En 18 ans, le Canada a conclu 25 APIE, les plus récents avec l'Inde et la Jordanie. Le Canada entreprend actuellement des négociations pour la conclusion d'un accord sur l'investissement avec la Chine. Il est également en train de négocier la révision d'APIE déjà en vigueur avec six nouveaux membres de l'UE.

Approche du Japon à l'égard des accords bilatéraux sur l'investissement

Pour les entreprises japonaises qui envisagent ou qui planifient l'extension de leurs activités commerciales à l'étranger, la protection, particulièrement des biens, est fondamentale. Elles accordent une importance toute similaire au fait que la stabilité juridique et la transparence des lois et réglementations des pays d'accueil (pays d'investissement) s'inscrivent dans un cadre officiel contraignant. Pareils cadres contribuent à réduire ou à assouplir les risques institutionnels que les entreprises japonaises courent dans les pays étrangers.

À cet égard, les chapitres des APE ou des accords bilatéraux consacrés à l'investissement jouent un rôle important en aidant à protéger les entreprises japonaises et leurs biens. Ces règles d'investissement comportent en effet plusieurs aspects, dont le Canada a déjà souligné l'importance, notamment : traitement équitable accordé aux sociétés locales et étrangères, clarification de points importants sur l'expropriation et l'indemnisation, et transfert gratuit du capital investi ou rapatrié. Par ailleurs, tout sera fait pour maintenir la transparence des lois et des réglementations restrictives applicables et pour conserver le niveau de restrictions. Le Japon a signé un accord sur les investissements avec le Cambodge en juin 2007. Des négociations sont en cours pour la conclusion d'accords bilatéraux sur les investissements avec l'Arabie saoudite et le Laos, et d'un accord tripartite sur les investissements avec la Chine et la Corée.

Chapitre 3

TENDANCES ANTÉRIEURES ET ACTUELLES DES RELATIONS ÉCONOMIQUES BILATÉRALES

Le Canada et le Japon sont, depuis longtemps, de grands partenaires économiques, comme en témoigne l'importance du commerce bilatéral des biens et des services, des flux d'investissement direct et de portefeuille, des apports de technologies et d'idées et des mouvements de personnes entre les deux pays. Cependant, depuis un certain temps, la relation commerciale dans son ensemble n'a pas produit les résultats attendus et, par conséquent, a été éclipsée par la croissance dynamique des relations bilatérales avec d'autres partenaires économiques.

Cette situation s'explique en partie par la longue période de ralentissement qu'a connue le Japon à la suite de l'éclatement de la bulle économique au début des années 1990, qui a abouti à la récession de la fin des années 1990 et à la crise économique et financière en Asie. La force de la dynamique régionale constitue un autre facteur explicatif : la croissance du commerce et des investissements intrarégionaux, tant en Amérique du Nord qu'en Asie de l'Est, a dépassé l'expansion du commerce transpacifique, d'où la diminution relative du poids de ce dernier.

Alors que la reprise économique se consolide au Japon, le Canada cherche de nouvelles occasions d'accroître sa prospérité en renforçant ses liens internationaux. Les conditions sont donc réunies pour que la relation économique globale entre le Canada et le Japon affiche une progression plus vigoureuse que celle qu'elle a connue récemment.

3.1 Aperçu des économies du Canada et du Japon

Les économies du Japon et du Canada sont des économies bien établies et industrialisées qui comptent parmi les plus importantes au monde. L'économie japonaise était 3,4 fois plus impor-

tante que celle du Canada en 2006, ce qui est largement attribuable à la différence de taille des populations. En 2006, le revenu par habitant au Canada était inférieur de 2,1 % à celui du Japon, en monnaie commune au taux de change actuel du marché. Le revenu par habitant au Canada, exprimé en termes de parité du pouvoir d'achat, a toutefois été supérieur de 6,7 % à celui du Japon en 2005, ce qui illustre le fait que les prix étaient passablement plus élevés en moyenne au Japon qu'au Canada (voir le tableau 3.1).

En 2006, le produit intérieur brut (PIB) du Japon était de 507 693 milliards de yens (environ 4 952 milliards de dollars), ce qui le classe au deuxième rang mondial après les États-Unis. Pendant la même période, le PIB du Canada a atteint 1 439 milliards de dollars (environ 148 132 milliards de yens), soit le huitième en importance au monde. Dans les deux pays, les services représentent la plus grande part du PIB. La fabrication et autres activités industrielles comptent pour plus ou moins le quart du PIB, tandis que les secteurs primaires (agriculture, foresterie, pêche et extraction minière et énergétique) ne constituent qu'une part restreinte de l'ensemble de l'activité économique. Les secteurs primaires occupent une place relativement plus importante dans l'économie canadienne que dans l'économie japonaise.

Les deux économies participent activement à l'économie mondiale; cela dit, le ratio au PIB des exportations canadiennes de biens et services s'est établi à 36,4 % en 2006, ce qui est largement plus élevé que celui du Japon, qui s'est établi à 16,1 %.

Les deux économies sont au cœur d'une période de reprise cyclique. Dans le cas du Japon, l'expansion économique depuis 2002 représente la plus forte croissance soutenue depuis l'éclatement de la bulle économique au début des années 1990. Quant au Canada, il a enregistré une 15^{e} année consécutive de croissance économique en 2006.

Tableau 3.1 : Statistiques sommaires sur les économies japonaises et canadiennes

	Canada	Japon
Produit intérieur brut, 2006		
En milliards de $US courants au taux de change du marché	1 269	4 365
En milliards de $CAN au taux de change du marché	1 439	4 952
En milliards de JPY au taux de change du marché	148 132	507 693
Population		
2006 (millions)	32,85	127,7
Revenu national brut par habitant, 2006 (en prix courants)		
En $US courants au taux de change du marché	38 440	35 137
En $CAN au taux de change du marché	43 595	39 859
En JPY au taux de change du marché	4 469 907	4 088 000
Revenu par habitant		
À parité du pouvoir d'achat, 2005 (Japon = 100)	106,7	100,0
Croissance du PIB		
2001-2006 (moyenne) (en prix constants)	2,5 %	1,5 %
Parts du PIB (pour le Canada, basé sur les dollars courants de 2002; pour le Japon, basé sur les prix courants de 2005)		
Primaire	7,2 %	1,4 %
Secondaire	25,1 %	26,4 %
Tertiaire	67,7 %	72,2 %
Orientation du commerce, 2006 (en prix courants)		
Ratio au PIB des exportations de biens et services	36,4 %	16,1%
Ratio au PIB des importations de biens et services	34,1 %	14,9%

Sources : Fonds monétaire international, *International Financial Statistics*, CD-ROM, pour le PIB, le RNB, les populations et les taux de change bilatéraux Yen/$US et $CAN/$US. Données sur la parité du pouvoir d'achat de la Banque mondiale, *World Development Report 2006*, Tableau 1. Statistique Canada pour les données sur le commerce; les données sur le commerce sont calculées sur la base de la balance des paiements; Banque du Canada pour le taux de change moyen annuel utilisé pour convertir les données en dollars canadiens en données en yens japonais. La ventilation des parts du PIB est basée sur la classification canadienne. (Le secteur primaire japonais englobe l'agriculture, la sylviculture et la pêche. Le secteur secondaire comprend l'exploitation minière, la fabrication et la construction. Le secteur tertiaire englobe le reste.)

3.2 Tendances du commerce bilatéral

Sur le plan de leur importance relative, les relations commerciales entre le Canada et le Japon ont atteint un sommet en 1989; cette année-là, le Japon a compté pour 5,7 % des échan-

ges bilatéraux de biens et services du Canada, tandis que le Canada a compté pour 3,2 % des échanges bilatéraux de biens et services du Japon.

Depuis, la valeur du commerce bilatéral a continué d'augmenter, mais lentement. Selon les statistiques canadiennes, le commerce bilatéral des biens et des services a augmenté de 19,3 milliards de dollars en 1989 à 27 milliards de dollars en 2006, ce qui représente un gain de 40,6 %, soit 2 % par année. Selon les statistiques japonaises, le commerce bilatéral est demeuré relativement inchangé, de 2 122 milliards de yens en 1989 à 2 277 milliards de yens en 2006, se maintenant autour de la barre des 2 000 milliards de yens depuis les dix dernières années. (Les normes relatives aux statistiques commerciales ne sont pas les mêmes au Canada et au Japon, notamment en ce qui concerne la façon de calculer les expéditions qui passent par des pays tiers, ce qui explique la disparité dans les données.)

Dans les années 1990, l'importance relative du commerce bilatéral entre le Canada et le Japon a diminué de façon plus ou moins constante, sous l'effet, d'une part, du ralentissement économique et de la récession au Japon et, d'autre part, de l'augmentation de la part des États-Unis dans le commerce avec le Canada en raison de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et de son successeur, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Depuis 2000, l'importance relative de la relation commerciale continue de reculer, mais beaucoup plus lentement. Au cours de cette période, la baisse s'explique principalement par la place grandissante occupée par la Chine dans le commerce canadien et japonais.

Sur le plan du commerce bilatéral de produits et de services (sur la base de la balance des paiements), le Canada était le 15^{e} partenaire commercial en importance du Japon en 2006, alors que le Japon s'est classé au troisième rang des partenaires commerciaux du Canada à cet égard.

3.2.1 Tendances sectorielles du commerce des marchandises

Le commerce de marchandises entre le Canada et le Japon semble hautement complémentaire, chaque pays se spécialisant dans des produits très peu exportés par l'autre. (Voir les tableaux 3.2 et 3.3)

Importations japonaises de marchandises en provenance du Canada

Le Canada est l'un des principaux exportateurs de marchandises primaires au monde (p. ex. produits agricoles, forestiers et de la pêche) et de ressources naturelles, telles que les produits énergétiques, métallurgiques et minéraux. Les produits agricoles, forestiers et de la pêche représentaient récemment près de 44,6 % des importations du Japon en provenance du Canada. Toutefois, le commerce entre le Canada et le Japon évolue lentement vers des produits à plus grande valeur ajoutée. Par exemple, la part des importations japonaises en provenance du Canada constituées de produits présentant un degré de technicité plus élevé, tels que les produits pharmaceutiques et aérospatiaux, la machinerie et l'équipement et les biens de consommation, est passée de 4,5 % en 1994 à 9,5 % en 2006. La composition des échanges Canada-Japon continuera vraisemblablement à évoluer en ce sens dans l'avenir.

Importations canadiennes de marchandises en provenance du Japon

Les produits manufacturés dominent les importations du Canada en provenance du Japon. Les automobiles et les pièces pour véhicules automobiles, les machines et les pièces connexes ainsi que la machinerie et les pièces de machinerie électriques ont représenté 76,6 % de la valeur totale des importations canadiennes en provenance du Japon en 2006.

Tableau 3.2 : Les 10 principaux produits canadiens importés par le Japon en 2006

SH		En millions de $CAN	En millions de JPY	Pourcentage du total (%)
44	Bois	1 594	163 413	14,6
26	Minerais, scories, cendres	1 434	146 994	13,1
27	Combustibles minéraux, pétrole, etc.	1 194	122 440	11,0
12	Grains, engrais, fruits divers	974	99 821	8,9
02	Viande	848	86 961	7,8
47	Pâte de bois, etc.	544	55 811	5,0
76	Aluminium	475	48 706	4,4
03	Poissons et fruits de mer	471	48 319	4,3
10	Céréales	431	44 179	4,0
85	Machines électriques	401	41 146	3,7
	Total, tous les secteurs	10 907	1 118 372	100

Source : *World Trade Atlas*.

Tableau 3.3 : Les 10 principaux produits japonais importés par le Canada en 2006

SH		En millions de $CAN	En millions de JPY	Pourcentage du total (%)
87	Véhicules automobiles, remorques, bicyclettes, motocyclettes et autres véhicules similaires	6 681	685 052	43,5
84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils mécaniques	3 012	308 877	19,6
85	Machines et équipement électriques ou électroniques	2 055	210 719	13,4
90	Instruments d'optique, médicaux, photographiques, scientifiques et techniques	787	80 695	5,1
88	Aéronefs et astronefs	445	45 636	2,9
73	Produits du fer et de l'acier	397	40 716	2,6
40	Caoutchouc	383	39 297	2,5
30	Produits pharmaceutiques	139	14 241	0,9
72	Fer et acier	136	13 905	0,9
39	Plastique	133	13 600	0,9
	Total, tous les secteurs	15 346	1 573 457	100

Source : *World Trade Atlas*.

3.2.2 Commerce des services

Le commerce des services commerciaux[9] entre le Canada et le Japon occupe une place de plus en plus importante dans les relations commerciales bilatérales. En 2006, le commerce bilatéral des services a totalisé 490 milliards de yens (4,8 milliards de dollars), soit 17,6 % du commerce bilatéral total de biens et services, comparativement à seulement 8,8 % en 1990.

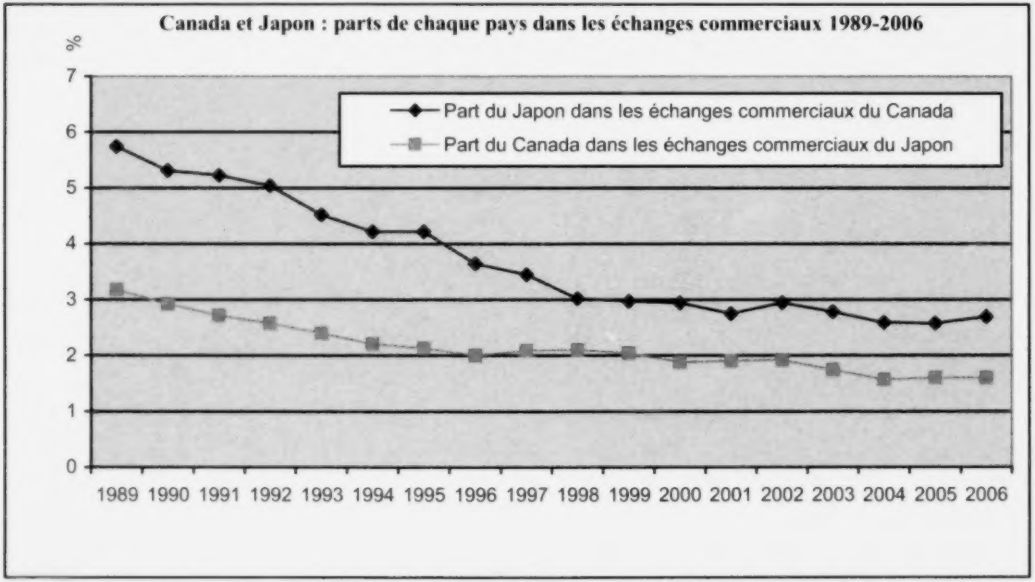
D'après les statistiques canadiennes, les services de voyages occupent une place importante dans les exportations transfrontières de services canadiens au Japon, ayant totalisé 543 millions de dollars canadiens en 2006 (comparativement à 512 millions de dollars pour les services de transports, 398 millions de dollars pour les services commerciaux et 34 millions de dollars pour les services gouvernementaux). (Voir le tableau 3.4)

Dans le secteur des services commerciaux, ce sont les redevances et les licences qui représentent le segment le plus important des exportations transfrontières de services du Canada vers le Japon. Toutefois, les services informatiques et d'information, les services professionnels tels que le génie et l'architecture, les services de publicité et autres services connexes, et d'autres services commerciaux représentent aussi une part importante des exportations canadiennes de services commerciaux. Les services financiers représentent aussi un secteur important du commerce des services canadiens avec le Japon. Cependant, la majorité des exportations canadiennes de services financiers sont effectuées au moyen d'une présence commerciale plutôt que sur une base transfrontière, de sorte qu'elles

---

[9] Les statistiques sur le commerce des services sous-estiment souvent le volume total du commerce des services qui a lieu, surtout parce que les statistiques sur les services se limitent généralement au commerce transfrontière des services et ne tiennent pas compte des autres modes de prestation de services, notamment la consommation à l'étranger, la présence commerciale et le déplacement temporaire de personnes physiques. Dans certains secteurs, ces autres modes de prestation de services peuvent représenter un volume de l'ensemble du commerce beaucoup plus important que celui de la fourniture transfrontière. Par conséquent, les mesures exactes des résultats commerciaux respectifs du Canada et du Japon dans le domaine des services sont souvent difficiles à obtenir, spécialement sur une base désagrégée.

Figure 3.1 : Parts respectives des échanges commerciaux de produits et de services du Canada et du Japon



Source : Statistique Canada, « Balance des paiements internationaux : Canada avec le Japon, » banque de données du CANSIM; Ministère des Finances du Japon, « Trade Statistics. »

n'apparaissent pas de manière évidente dans les statistiques relatives au commerce transfrontalier.

Tableau 3.4 : Transactions bilatérales de services (en millions de dollars)

	Japon vers le Canada			
	Voyage	**Transport**	**Commerce**	**Gouvernement**
1999	153	388	1 226	43
2000	189	479	1 348	51
2001	204	448	1 426	47
2002	191	453	2 300	42
2003	202	506	1 975	39
2004	245	540	1 862	38
2005	231	582	1 518	36
2006	191	578	2 484	35
	Canada vers le Japon			
	Voyage	**Transport**	**Commerce**	**Gouvernement**
1999	619	441	416	31
2000	731	568	538	32
2001	678	593	615	31
2002	714	484	548	32
2003	398	369	430	32
2004	611	546	376	32
2005	605	551	325	32
2006	543	512	398	34

Source : Statistique Canada, « Balance des paiements internationaux : Canada avec le Japon, » banque de données du CANSIM.

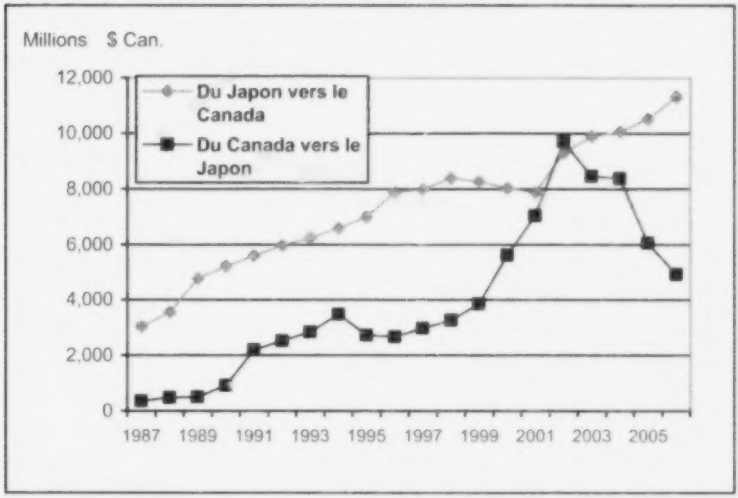
Les services commerciaux représentent aussi le segment le plus important des exportations transfrontières de services du Japon vers le Canada, ayant totalisé 251 milliards de yens en 2006. D'après les statistiques japonaises, les redevances et les licences comptent pour un pourcentage très élevé de ce segment. Les services financiers, les services de gestion et les services audiovisuels, et d'autres services commerciaux représentent aussi des secteurs importants du segment des services commerciaux. En 2006, les services de voyages ont totalisé 19 milliards de yens, les services de transports 56 milliards de yens, et les services gouvernementaux 1 milliard de yens (voir la figure 3.2).

3.3 Tendances des investissements

3.3.1 Aperçu

Par le passé, la valeur des investissements étrangers directs (IED) était telle que les flux et les stocks d'IED du Japon vers le Canada étaient généralement plus importants que les investissements dans l'autre sens, sauf en 2002, où les stocks d'IED du Canada vers le Japon étaient supérieurs (voir la figure 3.3). Bien que les stocks d'IED du Japon vers le Canada suivent une tendance à la hausse depuis quelque temps, les stocks d'IED du Canada vers le Japon sont en baisse depuis 2002, année où ils étaient à leur plus haut niveau.

Figure 3.3 : IED entre le Canada et le Japon (stocks)



Source : Statistique Canada

Depuis 1996, le taux de croissance annuel composé de la valeur de l'investissement direct (stocks) du Japon vers d'autres pays s'établit à 5,7 %, alors qu'il s'établit à 6,8 % pour la valeur de l'IED à destination du Canada. En revanche, alors que le taux de croissance de la valeur de l'investissement direct

(stocks) des pays étrangers au Japon est de 13,7 %, celui du Canada au Japon s'établit à 15,1 %[10].

En 2006, l'investissement direct du Japon au Canada s'est établi à 6 818 millions de dollars américains (ce qui représente environ 1,5 % du bilan de l'investissement direct du Japon à l'étranger), et l'investissement direct du Canada vers le Japon s'est élevé à 2 284 millions de dollars américains (soit environ 2,1 % de l'investissement direct entrant au Japon). Du point de vue japonais, malgré la faiblesse de la valeur totale de l'investissement direct entrant, le Canada représente une source d'investissement importante. La valeur de ces investissements, toutefois, est peu élevée (voir le tableau 3.4).

Tableau 3.5 : Bilan de l'investissement international du Japon par région

Le bilan de l'investissement étranger direct au Japon				
En millions de dollars CAN	**1996**		**2006**	
	Valeur	**%**	**Valeur**	**%**
Tous les pays	29 942		107 663	
États-Unis	15 394	51,4	41 989	39
Union européenne	7 215	24,1	39 625	36,8
Canada	562	1,9	2 284	2,1
Reste du monde	6 771	22,6	23 765	22,1
Le bilan de l'investissement étranger direct du Japon à l'étranger				
En millions de dollars CAN	**1996**		**2006**	
	Valeur	**%**	**Valeur**	**%**
Tous les pays	258 653		449 680	
États-Unis	94 336	36,5	156 411	34,8
Union européenne	43 569	16,8	118 852	26,4
Canada	3 545	1,4	6 818	1,5
Reste du monde	117 203	45,3	167 599	37,3

Source : Japan External Trade Organization (JETRO)

Alors que la distribution géographique de l'IED au Canada est demeurée relativement stable au cours des dix dernières années, dominée par les États-Unis, la structure de l'investissement canadien à l'étranger a connu de réels changements. Les Canadiens ont diversifié leurs investissements; de

[10] Source des données pour ce paragraphe : JETRO.

1990 à 2006, la part des États-Unis dans l'investissement canadien total à l'étranger est tombée de 61 % à 42,8 %. La part correspondante pour le « reste du monde » – principalement les pays en développement – est passée de 17,1 % à 28,7 % pendant la même période (voir le tableau 3.6).

Tableau 3.6 : Bilan de l'investissement international du Canada par région

Le bilan de l'investissement étranger direct au Canada				
	1990		2006	
	Valeur	%	Valeur	%
Tous les pays	130 932		448 858	
États-Unis	84 089	64,2	273 705	61,0
Union européenne	31 524	24,1	118 365	26,4
Japon	5 222	4,0	11 309	2,5
Reste du monde	10 098	7,7	45 479	10,1
Le bilan de l'investissement étranger direct du Canada à l'étranger				
	1990		2006	
	Valeur	%	Valeur	%
Tous les pays	98 402		523 260	
États-Unis	60 049	61	223 623	42,8
Union européenne	20 625	21	144 446	27,6
Japon	917	0,9	4 919	0,9
Reste du monde	16 811	17,1	150 272	28,7

Source : Statistique Canada « Bilan des investissements internationaux du Canada »

D'après les statistiques canadiennes, le bilan de l'investissement direct du Canada au Japon en 2006 s'est élevé à 4,9 milliards de dollars (soit 0,9 % de l'investissement direct canadien à l'étranger, comparativement à 507 millions de dollars ou 0,6 % de l'IED global du Canada en 1989). En 2006, le Japon arrivait au 15e rang des destinations d'investissement direct les plus importantes du Canada.

En revanche, le bilan de l'investissement direct du Japon au Canada en 2006 a atteint 11,3 milliards de dollars (soit 2,5 % de l'investissement étranger direct total au Canada), ce qui fait du Japon la sixième source d'investissement direct en importance au Canada. En examinant les changements survenus dans la position de l'investissement du Japon au Canada, on constate que

l'ensemble des stocks a doublé depuis 1989, même si la part japonaise de l'investissement étranger total au Canada est inférieure à 4 %.

L'investissement direct du Japon au Canada est principalement centré sur les industries manufacturières, mais aussi sur les secteurs du commerce, des finances et des assurances. Un sondage réalisé par l'ambassade et les consulats généraux du Japon au Canada indique que plus de 600 filiales et sociétés affiliées japonaises exerçaient des activités au Canada en 2006.

3.3.2 L'investissement dan la relation économique bilatérale

De plus en plus d'entreprises japonaises commencent à cibler le Canada à titre de destination d'investissement, afin d'avoir accès au marché nord-américain tout en profitant de facteurs tels que les faibles coûts d'exploitation au Canada par rapport aux États-Unis. Le nombre croissant de fusions et d'acquisitions par des entreprises japonaises aura aussi inévitablement des conséquences sur l'investissement au Canada. De la même façon, les entreprises canadiennes investissent souvent au Japon pour avoir accès non seulement au marché japonais, mais également à l'ensemble du marché asiatique en intégrant leurs produits aux exportations japonaises de biens et de services.

Le Japon est particulièrement présent dans le secteur automobile canadien, puisque Toyota, Honda, Hino et Suzuki (CAMI GM-Suzuki) produisent tous des véhicules au Canada. Toyota, Honda et Hino, ainsi que plusieurs fournisseurs japonais de niveau I[11], ont récemment annoncé des investissements dans de nouvelles installations en vue d'accroître leur production au Canada. Selon la Japan Automobile Manufacturers Association (JAMA), les entreprises automobiles japonaises au Canada emploient plus de 62 000 personnes, directement et indirectement, dans des secteurs qui vont de la fabrication de véhicules et de pièces automobiles aux bureaux principaux et aux concessionnaires.

---

[11] Un fournisseur de niveau I est un fournisseur en contrat direct avec le fabricant

Avec plus de 600 entreprises japonaises présentes au Canada, les investissements du Japon ne se limitent pas au secteur de l'automobile. Depuis peu, les entreprises japonaises manifestent un regain d'intérêt à l'égard du secteur canadien des ressources naturelles ainsi que ceux de l'agroalimentaire et des technologies de l'information et des communications. Cet intérêt s'est matérialisé par les investissements récents d'entreprises telles qu'Itochu Canada Ltd dans les mines de charbon, la construction d'une deuxième minoterie par le Nisshin Seifun Group et l'investissement de Cybird dans Airborne Entertainment, un développeur montréalais de contenu de téléphonie cellulaire.

Quant aux entreprises canadiennes, elles sont plus de 100 à avoir établi une présence commerciale au Japon. Près de la moitié d'entre elles sont actives dans le secteur des technologies de l'information et des communications (p. ex. Celestica), souvent sous la forme de fournisseurs de niveaux II et III. Les fournisseurs canadiens de services sont aussi présents dans un certain nombre de secteurs, dont les transports et les services financiers. Les investissements de la Financière Manuvie, en particulier, sont très importants dans le secteur financier. Dans le secteur de l'automobile, des fournisseurs de pièces canadiens tels que Magna et ABC Group accroissent leurs activités et travaillent étroitement avec les constructeurs de véhicules automobiles japonais en vue de fournir des pièces à des usines de montage du monde entier.

De tels exemples illustrent le rôle crucial de l'investissement dans le contexte des relations économiques entre le Canada et le Japon. Outre la création d'un grand nombre d'emplois, l'investissement vient aussi faciliter le fort volume du commerce entre les deux pays.

Chapitre 4

RÉCAPITULATIF DES DOMAINES DE COLLABORATION BILATÉRALE ACTUELLE

4.1 Introduction

Reconnaissant l'importance d'établir de solides relations commerciales bilatérales sortant du cadre de la simple coopération pratiquée dans les tribunes régionales et multilatérales, les gouvernements canadien et japonais ont créé de nombreuses institutions intergouvernementales destinées à faciliter le commerce et les investissements bilatéraux et à jeter les bases d'un dialogue productif entre les deux pays. Au fil des années, un réseau complexe de mécanismes conjoints s'est développé, reflétant l'ampleur et la profondeur de la relation canado-japonaise.

En même temps, ces interactions ont été ponctuées par les efforts des deux gouvernements visant à relever le niveau de cohésion et de coordination de cette relation. La première tentative à signaler s'est conclue par la signature, en 1954, de l'Accord de commerce Canada-Japon. Elle fut suivie, en 1976, de l'Accord-cadre de coopération économique, qui déboucha sur la création du premier mécanisme d'envergure en matière de commerce et d'investissement entre les deux pays : le Comité économique mixte (CEM). Plus récemment, en novembre 2005, encouragés par les secteurs privés des deux pays, le Canada et le Japon ont ratifié un nouvel accord, le Cadre économique Canada-Japon, dans une démarche stratégique orientée vers l'avenir.

Cependant, malgré un certain accroissement des investissements bilatéraux, les échanges commerciaux entre les deux pays ont plutôt tendance à stagner, et les deux gouvernements ont reconnu la nécessité de renouveler leurs efforts pour garantir le plein épanouissement de leur relation. Cette étude conjointe a pour but de faire le point sur la collaboration entre le Canada et le Japon et d'étudier les moyens de répondre aux difficultés et aux possibilités nouvelles et émergentes.

4.2 Premiers résultats dans le contexte du Cadre économique Canada-Japon

Afin de renforcer les liens économiques bilatéraux existants et de tirer parti des difficultés et des possibilités nouvelles et émergentes, le Cadre économique Canada-Japon a pour objet d'insuffler une nouvelle vigueur au dialogue existant entre les gouvernements, de jeter les bases de la coopération future dans les secteurs prioritaires et de souligner le rôle à jouer par le secteur privé dans l'orientation des initiatives à venir. Ce Cadre dresse la liste de 15 domaines de coopération prioritaires : accord sur la sécurité sociale, coopération dans le domaine des activités anticoncurrentielles, coopération en matière de sécurité alimentaire, coopération douanière, facilitation du commerce, transport, investissement, science et technologie, technologie de l'information et des communications, commerce électronique, cybergouvernement, énergie et ressources naturelles, changements climatiques, convention fiscale et promotion du tourisme.

Depuis l'entrée en vigueur du Cadre économique Canada-Japon en janvier 2005, les deux pays ont accompli d'importants progrès dans un grand nombre de domaines prioritaires. La signature de l'accord portant sur la coopération en matière d'activités anticoncurrentielles et de l'entente en matière de coopération douanière revêtait une importance cruciale pour les deux pays, tout comme la ratification d'un accord sur la sécurité sociale et d'un protocole d'entente (PE) visant à promouvoir les investissements bilatéraux, intervenue entre le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et l'Organisation japonaise du commerce extérieur (JETRO)[12]. Outre ces premières réalisations, des mesures ont été prises pour améliorer le dialogue sur les politiques dans d'autres secteurs prioritaires comme la coopération en matière de sécurité alimentaire.

---

[12] Le JETRO, agence japonaise du commerce extérieur, est un organisme administratif constitué en personne morale qui fait la promotion du commerce et de l'investissement entre le Japon et le reste du monde.

Accord sur la sécurité sociale

Ayant très vite repéré la possibilité d'augmenter et de favoriser les investissements bilatéraux, le Canada et le Japon ont signé un accord de sécurité sociale en février 2006. Tous deux prennent les mesures nécessaires à sa mise en œuvre. L'issue fructueuse de cet accord illustre les efforts déployés par les gouvernements pour faciliter la création d'un environnement plus dynamique favorable aux investissements dans les deux pays. Cet accord est le bienvenu chez les compagnies japonaises qui mènent leurs activités au Canada, et réciproquement, car elles devaient auparavant verser d'importantes cotisations de retraite aux travailleurs envoyés dans l'autre pays. Ces travailleurs pourront désormais continuer de cotiser au régime de retraite de leur propre pays tout en étant affectés à l'étranger, si la durée prévue de leur affectation est inférieure à cinq ans. L'accord permettra en outre de protéger les droits de pension des ressortissants des deux pays.

Coopération dans le domaine des activités anticoncurrentielles

Il devient de plus en plus important de faciliter la coopération entre les autorités de la concurrence à mesure que la réduction des obstacles commerciaux accélère la mondialisation des marchés et augmente les risques d'une activité commerciale anticoncurrentielle qui se répercute au niveau transfrontalier. Sachant qu'une application saine et efficace du droit de la concurrence de chaque pays est essentielle au bon fonctionnement de leurs marchés respectifs et de leurs échanges commerciaux, le Canada et le Japon ont signé un accord de coopération en matière d'activités anticoncurrentielles qui est entré en vigueur le 6 octobre 2005. En s'appuyant sur les relations informelles précédentes, il deviendra crucial d'augmenter la coopération afin de combattre les pratiques commerciales anticoncurrentielles qui pourraient se répercuter négativement sur les marchés des deux pays. La première rencontre bilatérale officielle des autorités de concurrence de chaque pays à se dérouler sous l'égide de cet accord s'est tenue en mars 2006. Les discussions ont

principalement porté sur l'application des accords, les politiques et les sujets internationaux d'intérêt commun.

Coopération douanière

Dans le souci de réaffirmer l'importance de la coopération douanière, notamment de son utilité dans la lutte contre la contrebande, ainsi que pour l'accroissement de la sécurité et la facilitation des chaînes d'approvisionnement du commerce international, les administrations compétentes des deux pays ont signé un arrangement de coopération bilatérale en matière douanière en juin 2005. En vertu de cet arrangement, les deux pays s'épauleront pour veiller à l'application des lois douanières, empêcher et réprimer les infractions commises aux douanes et mener des enquêtes. Cet arrangement illustre les efforts des deux pays visant à accroître la coopération internationale et offrira davantage d'occasions au Canada et au Japon d'optimiser leur participation à l'Organisation mondiale des douanes.

4.3 Aperçu de la collaboration continue

Tirant parti des structures de base qui permettent d'orienter et de gérer la relation bilatérale dans son ensemble, le Canada et le Japon ont également construit, au cours des années, des mécanismes de coopération dans un large éventail de domaines pour s'occuper de secteurs bien précis d'une importance cruciale. Le Canada et le Japon mettent l'accent sur le renforcement de leurs capacités relativement à l'innovation et à l'économie du savoir dans des domaines comme ceux de la coopération en matière de réglementation, de la coopération sur les sciences et la technologie, et de la promotion de l'investissement. Cette section décrit brièvement les principaux domaines qui constituent les éléments fondateurs de la relation de coopération bilatérale.

Coopération en matière de réglementation

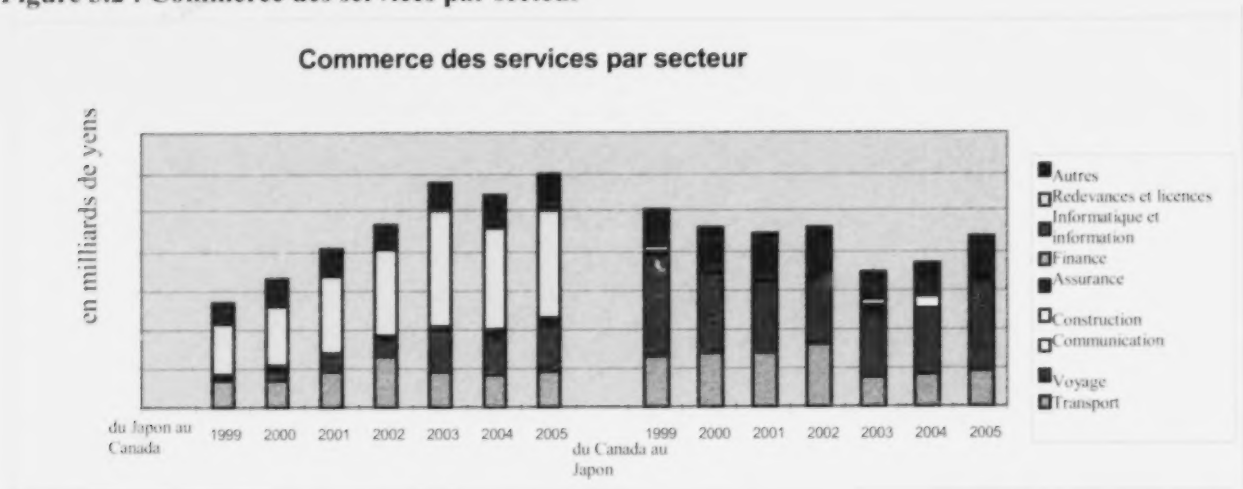
Les tarifs douaniers ne cessent de baisser et la coopération en matière de réglementation revêt une importance croissante pour

garantir une circulation transfrontalière efficace des produits et des services. Le Cadre économique donne un aperçu de l'importance que les deux pays accordent à la coopération en matière de réglementation afin de faciliter le commerce. Il réaffirme leur engagement, entre autres, dans le cadre de l'arrangement de coopération en matière de réglementation conclu en 1999, envers le Partenariat mondial pour le XXI[e] siècle. Le Cadre économique devrait inciter les organismes de réglementation canadiens et japonais à faire valoir davantage les objectifs de l'arrangement de 1999, préconisant une coopération et une collaboration plus étroites, afin qu'une confiance mutuelle s'installe entre ces organismes.

La réforme de la réglementation est également importante pour les deux gouvernements. Au Japon, un programme triennal visant à favoriser cette réforme a été mis en place en mars 2004, remplaçant le précédent programme institué sous l'égide du Conseil pour la réforme de la réglementation. Ce dernier a été rebaptisé Conseil pour la promotion de la réforme de la réglementation, et un nouveau volet, le Comité pour la réforme de la réglementation de niveau ministériel, a été ajouté. Ce Conseil, composé de membres provenant du secteur privé ainsi que du milieu universitaire et autres, est chargé de tenir des consultations publiques (y compris avec les partenaires internationaux), de débattre des différentes options en matière de politiques, et d'émettre des recommandations à l'intention du Cabinet.

Par l'entremise de ce Conseil, l'ambassade du Canada au Japon, en étroite collaboration avec la Chambre de Commerce du Canada au Japon (CCCJ), présentait chaque année ses observations aux organismes de réglementation chargés de la réforme, non seulement dans les domaines présentant un intérêt particulier pour le Canada, tels que les télécommunications, les services financiers, et les normes du bâtiment, mais également sur des questions structurelles plus générales liées à l'ensemble du climat d'investissement au Japon. Ce Conseil a été réorganisé en janvier 2007 afin d'être en mesure d'examiner des questions cruciales telles que la création d'une société économique énergétique ouverte. Il travaille en étroite collaboration avec le bureau central de la promotion de la réforme de la réglementation

Figure 3.2 : Commerce des services par secteur



Source: Banque du Japon, « Balance of Payment. »

présidé par le premier ministre et constitué par le cabinet plénier. Le 22 juin 2007, le gouvernement du Japon a annoncé un nouveau plan triennal de réforme de la réglementation établi à partir des résultats figurant dans le « troisième rapport sur la promotion de la réforme de la réglementation et l'ouverture des marchés régis par le gouvernement en vue d'une entrée sur le secteur privé » (publié le 25 décembre 2006) et du « premier rapport sur la promotion de la réforme de la réglementation (publié le 30 mai 2007) ».

De la même façon, le Japon présente ses demandes concernant les questions de réglementation par l'intermédiaire de l'ambassade du Japon à Ottawa et des consulats généraux du Japon à Toronto, à Calgary, à Vancouver et à Montréal, en étroite collaboration avec ses chambres de commerce situées dans ces régions. L'association japonaise du commerce et de l'industrie (Toronto Japanese Association of Commerce and Industry : Toronto Shokokai) travaille activement avec le gouvernement japonais à présenter ses recommandations en matière de réforme de la réglementation au Canada dans des domaines aussi vastes que la fiscalité et l'investissement. Le Canada reconnaît également l'importance d'une réforme de la réglementation. Il a lancé en 2002 une initiative pangouvernementale connue sous le nom de « réglementation intelligente » qui a pour objet d'améliorer le système de réglementation du gouvernement. Cette initiative vise à créer un système plus cohérent et transparent qui continue d'être prospectif et de tenir les citoyens informés. L'un des principaux résultats de cette initiative est la *Directive du Cabinet sur la rationalisation de la réglementation* énoncée par le gouvernement du Canada et en vigueur depuis le 1er avril 2007. La Directive, qui a remplacé la *Politique de réglementation*, suit l'approche du cycle de vie de la réglementation et énonce des exigences précises propres à l'élaboration, à l'entrée en vigueur, à l'évaluation et à la révision des réglementations. D'autres projets ont été lancés pour renforcer les politiques, les processus et les outils nécessaires pour assurer des niveaux de rendement élevés en matière de réglementation et pour faciliter l'amélioration continue.

La coopération en matière de réglementation entre le Canada et le Japon continue de progresser à travers une multitude de voies bilatérales et multilatérales. Pour compléter les présentations annuelles à leurs organes de réglementation respectifs et le dialogue établi au CEM, il existe un dialogue et des mécanismes de coopération en matière de réglementation entre les deux pays dans des secteurs bien précis (des forêts aux services financiers) qui ont pour objet de favoriser une meilleure compréhension du cadre de réglementation de chacun et de résoudre les problèmes, lorsque la situation le permet. Comme on l'a vu dans le chapitre 2, le Canada et le Japon collaborent également sur les plans multilatéral et régional, comme dans la tribune constituée par l'APEC.

Science et technologie

L'Accord sur la coopération scientifique et technologique intervenu en 1986 constitue le fondement de la relation canado-japonaise en matière de science et de technologie (S-T). Depuis la signature de cet accord, la collaboration entre les gouvernements canadien et japonais, ainsi qu'entre les universités et les instituts de recherche, n'a cessé de se renforcer. Ces partenariats permettent à chaque pays de réaliser davantage qu'il ne le pourrait par lui-même sur les plans de la création du savoir, de la capacité d'innovation et de la commercialisation. La neuvième réunion du comité mixte qui a eu lieu au titre de cet accord le 12 octobre 2005 a permis de faire le point sur la gamme remarquable de projets de coopération bilatérale qui sont en cours, en vertu ou non de cet accord, avec la participation du secteur privé et du secteur public.

Il existe d'importantes complémentarités entre le Canada et le Japon en matière de S-T dans les domaines des sciences de la vie, des technologies de l'information et de la communication, des sciences de la terre, de l'environnement, de l'espace, de la nanotechnologie et de l'énergie renouvelable. Les bases favorisant la collaboration scientifique ont été mises en place dans un grand nombre de ces domaines par le truchement du Comité conjoint Canada-Japon sur la coopération scientifique et tech-

nologique ainsi que des Groupes de travail sur l'espace, les sciences de la terre et l'environnement, et le cerveau.

Les échanges de personnes se sont également intensifiés entre les deux pays. Par exemple, grâce au programme coop Canada-Japon, les étudiants canadiens de premier cycle dans le domaine du génie, de la science et d'autres disciplines peuvent faire des stages dans des entreprises japonaises. Au titre de partenariats entre des organismes subventionnaires canadiens et la JSPS (société japonaise pour la promotion de la science), des étudiants canadiens de premier cycle et des étudiants menant des recherches postdoctorales peuvent effectuer un séjour de courte durée au Japon pour réaliser des recherches, et découvrir la politique et l'infrastructure de la recherche au Japon. Les échanges de personnel scientifique et technique entre organismes créent également des possibilités de collaborations de recherche, comme en témoigne l'échange réalisé entre la JAXA (agence japonaise d'exploration aérospatiale) et l'Agence spatiale canadienne dans le cadre de travaux de conception de satellites de petite taille. De plus, l'institut japonais de nanotechnologie (NRI) a signé un protocole d'entente avec le nouvel Institut national de nanotechnologie (INN) au Canada en vertu duquel un expert du NRI a été affecté à l'INN.

En outre, le Canada et le Japon poursuivent leur collaboration sur le « Programme d'échange de conférences pour l'avancement des femmes dans les sciences, l'ingénierie et la technologie », conjointement avec le Conseil japonais des sciences et la Société royale du Canada. Ce programme offre la possibilité aux chercheuses exceptionnelles des deux pays de prononcer des conférences devant divers auditoires, rehaussant le rôle des femmes dans le secteur de la recherche. Intégrer plus efficacement ces dernières dans la population active scientifique et technologique constitue un objectif primordial, aussi bien pour la Canada que pour le Japon, et le programme est perçu comme une contribution importante à cet égard.

Pour favoriser la commercialisation de la S-T, les deux gouvernements ont organisé des ateliers de commercialisation des produits de la recherche-développement (R-D) en collaboration avec le secteur privé afin de trouver des moyens de coo-

pérer dans ce domaine crucial. Par ailleurs, les deux gouvernements s'attachent à favoriser une coopération industrielle entre le Centre de piles à combustible de Kingston et l'unité des piles à combustible de la Préfecture de Mie afin de développer des alliances bilatérales susceptibles de déboucher sur des possibilités de partenariats d'investissement et de commercialisation. Des exemples d'initiatives de commercialisation similaires en collaboration avec le secteur privé facilités par le gouvernement existent également dans le domaine de la biotechnologie. Ces dernières années, le Canada a organisé une série de séminaires scientifiques à Tokyo, notamment la semaine de la science/biotechnologie en 2006, où des experts ont présenté des exposés sur leurs expériences respectives de commercialisation de la R-D.

Renforcement de l'investissement

L'économie du 21e siècle se caractérise par la mondialisation de la concurrence, comprenant notamment une utilisation plus intensive des réseaux de production internationaux et des chaînes de valeur mondiales. Il est clair que l'investissement peut représenter la clé pour accéder à ces réseaux et y participer. Les deux gouvernements accordent une égale importance à l'investissement, en termes généraux ainsi qu'en ce qui les concerne individuellement. Pourtant, comme il est mentionné dans le chapitre 3, alors que l'investissement joue un rôle d'une importance croissante dans le cadre de la relation économique entre le Canada et le Japon, les investissements entre les deux pays n'ont pas encore atteint tout leur potentiel.

À cet égard, la promotion de l'investissement bilatéral a été définie au début de l'élaboration du Cadre économique comme étant un élément capital de cette initiative. Reconnaissant les avantages à accroître les investissements bilatéraux, le MAECI et la JETRO ont signé, en mai 2005, un protocole d'entente sur la coopération en matière de promotion des investissements bilatéraux afin de déterminer les principaux domaines de coopération et de les développer. Cette entente jette les bases d'une amélioration des échanges d'information et de la coopération

relativement aux activités de promotion de l'investissement dans les principaux secteurs industriels. Les principaux domaines dans lesquels le Canada et le Japon concentrent leurs efforts sont les technologies de l'information et de la communication, la biotechnologie et le secteur des services.

Les deux organismes ont tenu une série de séminaires sur la promotion de l'investissement bilatéral dans les villes de Toronto, de Montréal, et de Vancouver. Ces séminaires, qui ont attiré plus de 400 participants, étaient conçus pour permettre aux compagnies canadiennes d'envisager l'expansion de leurs marchés au Japon et en Asie, ainsi que pour informer les compagnies japonaises des avantages comparatifs à tirer d'une expansion de leurs activités existantes au Canada. De même, une série de séminaires sur les investissements propres à certains secteurs a également été organisée par l'ambassade et les consulats du Canada à Tokyo, à Osaka et à Nagoya sur divers secteurs, notamment les ressources naturelles, l'agroalimentaire, les transports et la technologie de l'information et des communications.

En vue de faire progresser les engagements pris en vertu du protocole d'entente, le MAECI et JETRO s'efforcent d'élargir le programme d'activités relatives à l'investissement conjoint, en particulier pour mieux adapter ces dernières aux possibilités d'investissement dans diverses régions du Canada et du Japon. Les deux organisations concentrent également leurs efforts pour définir le travail à accomplir afin de mettre en œuvre des initiatives conjointes qui permettraient de faire valoir les avantages respectifs d'établir des partenariats d'investissement dans les deux pays.

Outre ces efforts de promotion, la facilitation des investissements est un facteur clé dans l'accroissement des investissements bilatéraux. Les résultats de ces efforts sont en partie illustrés par des ententes conclues plus récemment, comme l'accord de sécurité sociale et l'accord de coopération sur les activités anticoncurrentielles, permettront de créer un environnement dynamique visant à améliorer les conditions pour que les secteurs privés canadiens et japonais investissent davantage dans l'autre pays.

Convention fiscale

Le Canada et le Japon ont conclu leur actuelle convention fiscale en 1986. Ils l'ont modifiée en 1999 pour régler le problème de la double imposition et de l'évasion fiscale relativement à l'impôt sur le revenu. Les deux pays ont reconnu depuis l'importance d'un dialogue suivi sur les questions fiscales et d'un échange de points de vue sur l'amélioration de la convention afin qu'elle continue de correspondre aux tendances commerciales.

Services aériens

Une circulation efficace des personnes ainsi que des biens et des services entre le Canada et le Japon a de profondes répercussions sur la relation bilatérale en matière de commerce et d'investissement. Le Canada et le Japon ont conclu, de longue date, un accord sur les services aériens, en vigueur depuis 1955, et travaillent en étroite collaboration depuis des années pour veiller au bon fonctionnement de cet accord. Les dernières négociations, qui se sont déroulées au début de l'année 2007, ont produit plusieurs résultats positifs tels que la suppression de la formule complexe sur le coefficient de l'unité de capacité qui a été remplacée par une méthode simplifiée d'établissement des droits de capacité, la suppression des prescriptions relatives à l'utilisation de certains types d'avions et la remise au goût du jour d'autres aspects de l'accord à l'avantage des deux parties. Les délégations ont convenu de se rencontrer de nouveau en 2008. De tels progrès s'inscrivent dans le droit fil du Cadre économique dont l'idée maîtresse appuie la poursuite du dialogue en cours entre les autorités aéronautiques canadiennes et japonaises visant à favoriser les échanges personnels, commerciaux et culturels entre les deux pays.

Propriété intellectuelle

Devant l'importance croissante de la question de la propriété intellectuelle, le Canada et le Japon ont commencé à discuter de

domaines de coopération possibles, notamment en ce qui a trait à l'examen des brevets. À titre d'exemple, le Bureau des brevets du Japon et l'Office de la propriété intellectuelle du Canada se consultent sur : (1) la mise en place de mécanismes permettant à une personne qui présente une demande de brevet d'obtenir promptement un brevet étranger en fournissant au bureau des brevets étranger les résultats des recherches et de l'examen du bureau des brevets national (autoroute pour le traitement des demandes de brevets); (2) la mise en place d'un nouveau cadre juridique de dépôt et d'examen de brevet qui permette à la personne présentant une demande de brevet d'obtenir un brevet étranger à moindre coût en fournissant au bureau des brevets étranger les résultats des recherches et de l'examen du bureau des brevets national (nouvelle route); et (3) la mise en place d'infrastructures et de systèmes en matière d'information afin que les bureaux des brevets puissent accéder à l'historique des plaintes relatives au brevet sur Internet. Le Canada et le Japon travaillent également de concert sur des questions de propriété intellectuelle dans le cadre de nombreuses tribunes internationales : le G8, le forum de la Coopération économique de la zone Asie-Pacifique (APEC) et l'Organisation de coopération et de développement économiques.

4.4 Initiatives sectorielles

Le Canada et le Japon entretiennent depuis longtemps des relations commerciales positives qui couvrent tout le spectre de l'activité économique. Cela a conduit, dans un grand nombre de secteurs, à la création de mécanismes publics et privés visant à accroître l'efficacité, à résoudre les problèmes et à améliorer la compréhension et la coopération. Cette section offre un aperçu sélectif des secteurs où une coopération active bien précise entre les gouvernements du Canada et du Japon joue un rôle déterminant pour favoriser les liens existants entre les deux pays en matière de commerce, d'investissement et de science et technologie.

Le Japon est le plus grand importateur net au monde pour les produits agricoles, alors que le Canada est l'un de ses premiers fournisseurs pour de nombreux produits d'un intérêt crucial pour le Japon sur le plan de l'agriculture, comme la viande, les céréales, les graines oléagineuses et les fruits de mer. En outre, le partenariat entre les deux pays concernant le secteur de l'agriculture et de l'alimentation est solidement établi et répond aux besoins des producteurs comme des consommateurs.

Ce partenariat élargi a conduit Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) et l'Agence canadienne d'inspection des aliments à collaborer sur les questions d'accès aux marchés, conjointement avec le ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches, le ministère de la Santé, du Travail et du Bien-être social, et la Commission sur la sécurité alimentaire, au Japon. Des discussions *ad hoc* ont lieu régulièrement, soit directement entre les deux gouvernements, soit par l'intermédiaire de leurs ambassades respectives. Cette relation constructive a permis de régler de nombreux irritants commerciaux d'une manière qui a bénéficié aux deux pays, le progrès le plus significatif consistant, en 2005, à avoir résolu les problèmes posés par l'accès aux marchés des deux pays pour le bœuf canadien et japonais.

La sécurité alimentaire fait l'objet d'une coopération considérable depuis deux ans et est l'un des domaines prioritaires du Cadre économique. Compte tenu de la hausse du commerce mondial de produits alimentaires, des nouvelles technologies d'inspection des aliments et des nouveaux risques en la matière, les deux pays font face à de nombreux défis similaires dans ce domaine. Aux termes du Cadre, les deux gouvernements ont précisément décidé de collaborer et de partager leurs expériences pour se montrer à la hauteur de ces défis en renforçant le dialogue et en mettant en œuvre un plan de travail conjoint entre les autorités compétentes canadiennes et japonaises. Ce plan de travail a été achevé en juillet 2006 et repose sur les bons résultats atteints grâce aux activités de coopération et au dialogue existants. À titre d'exemple, des séminaires organisés sur la sécurité des denrées alimentaires au Japon ont permis d'échanger

de l'information et des expériences sur la manière de communiquer les risques au grand public.

Vu la nature interdépendante de leurs marchés dans le secteur du canola, le Canada et le Japon entretiennent d'étroites relations depuis longtemps sur ce dossier. Le Japon est le deuxième marché d'exportation de canola pour le Canada, et le Canada est le principal fournisseur de canola et de colza du Japon. Depuis 1976, les consultations et les consultations préalables entre le Canada et le Japon sur le canola constituent un événement trimestriel important qui réunit des représentants gouvernementaux et des acteurs de l'industrie. Cette relation vieille de 30 ans est ponctuée de consultations mutuellement bénéfiques au cours desquelles sont débattus les points qui préoccupent l'industrie canadienne du canola et l'industrie japonaise de l'importation et du broyage du canola, et durant lesquelles sont étudiées des approches visant à les résoudre.

En ce qui concerne la promotion du commerce des produits agricoles et alimentaires, le Canada et le Japon collaborent depuis longtemps pour tâcher de développer des possibilités d'affaires qui profitent à tous deux. Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), le Service des délégués commerciaux du Canada et la JETRO, organisation japonaise du commerce extérieur, s'emploient activement à promouvoir le commerce et l'investissement bilatéraux dans le domaine agricole et alimentaire en établissant des réseaux solides et en créant des occasions de partenariats entre les entreprises canadiennes et les entreprises japonaises.

Au niveau institutionnel, la collaboration entre les deux pays en matière d'agronomie est relativement modeste; toutefois, les échanges entre AAC et le secteur privé au Japon se sont intensifiés au moyen de quelques initiatives scientifiques et commerciales conjointes. Par exemple, AAC et une multinationale japonaise ont signé un protocole d'entente en vertu duquel un projet de coopération scientifique apporte une valeur ajoutée aux produits qui conviennent au marché japonais. Par ailleurs, AAC et l'ambassade du Canada à Tokyo travaillent en étroite collaboration depuis quelques années pour consolider la relation canado-japonaise dans le secteur agroalimentaire et positionner

le Canada comme un partenaire scientifique et commercial sérieux. Aujourd'hui, les résultats de ce partenariat sont très concluants au vu des nombreuses possibilités de commercialisation qui découlent des investissements réalisés dans la recherche scientifique canadienne.

Foresterie et matériaux de construction

En matière de foresterie, les relations entre le Canada et le Japon remontent à l'époque de la première expédition canadienne de Douglas taxifoliés à destination du Japon en 1903. Depuis, des événements importants ont consolidé ces relations. Par exemple, après le grand tremblement de terre de Kanto en 1923, de grandes sociétés forestières canadiennes ont expédié du bois d'œuvre au Japon pour aider à la reconstruction. Au début des années 1960, le coût de l'exploitation forestière a augmenté au Japon; le Canada est alors devenu l'un des principaux fournisseurs de bois du Japon, et c'est encore vrai aujourd'hui. À la fin des années 1960, en pleine crise du logement, le gouvernement japonais s'est mis à la recherche de nouvelles technologies pour les bâtiments résidentiels. Commença alors une nouvelle ère de collaboration entre les gouvernements et les secteurs privés des deux pays en matière de foresterie et de matériaux de construction.

La collaboration et les échanges techniques entre les gouvernements et les secteurs privés du Canada et du Japon se sont poursuivis et ont contribué à résoudre plusieurs problèmes techniques liés aux bâtiments résidentiels et de questions de réglementation connexes. L'un des meilleurs exemples est sûrement celui du bois d'œuvre résineux de première qualité et des matériaux de construction qui en découlent. Au tout début, l'industrie du bois de sciage de Colombie-Britannique travaillait en collaboration avec des importateurs de bois d'œuvre et des sociétés de construction domiciliaire pour produire du bois d'œuvre résineux de première qualité pour le Japon; c'est ainsi qu'est née la qualité spéciale « J » que l'on connaît aujourd'hui. En 1973, au Canada, le Council of Forest Industries a engagé un programme dynamique de développement du marché japonais avec le soutien des gouvernements fédéral et provinciaux et de

l'industrie. Alliés à la collaboration déjà active avec le gouvernement japonais, qui cherchait à diversifier les possibilités de logement de ses citoyens, ces efforts ont abouti, en 1974, à l'approbation officielle des normes de qualités du bois d'œuvre et à l'élaboration d'un code de construction pour les structures préfabriquées en bois de 2 x 4, dont la réalisation n'était, auparavant, pas possible au Japon. En mai 2004, la collaboration entre le Canada et le Japon a abouti à la reconnaissance et à l'acceptation par le Japon des grandes structures de bois 2 x 4 à quatre étages dans des zones urbaines et dans des zones qui faisaient auparavant l'objet de restrictions. En octobre 2006, les structures de poutres et de poteaux ont également reçu l'approbation ministérielle japonaise et sont maintenant à pied d'égalité avec les structures 2 x 4 et les autres structures résistantes au feu. Avec la certification des propriétés de résistance octroyée en septembre par le Japon à la nouvelle qualité de pruche canadienne séchée au séchoir (E120-F330), ces réalisations techniques montrent que le Canada regagne du terrain sur le marché japonais du bois d'œuvre.

De façon plus générale, les gouvernements du Canada et du Japon ont noué d'étroites relations au niveau des représentants officiels grâce à la mise sur pied d'un certain nombre de mécanismes bilatéraux réguliers (ou trilatéraux avec les États-Unis), qui visent à faciliter l'échange de savoir et à se pencher sur les questions qui préoccupent les deux pays. Au nombre de ces mécanismes figurent les réunions du Comité d'experts de la construction/comité technique japonais sur les normes en agriculture (CEC/CTJNA), le Comité Canada-Japon pour l'habitation (CCJH) et l'atelier Canada-Japon de recherche-développement sur le logement. Le CEC/CTJNA est un processus lancé par le Japon pour échanger des points de vue et des renseignements, et promouvoir l'entente mutuelle. Des réunions ont lieu chaque année entre des représentants des gouvernements du Japon, du Canada et des États-Unis, et des représentants de l'industrie. Le CCJH est une conférence d'orientation semestrielle qui réunit la Société canadienne d'hypothèques et de logement et le ministère du Territoire, de l'Infrastructure et des Transports du Japon. L'atelier de R-D sur

le logement est un mécanisme bilatéral de science et technologie qui permet aux chercheurs canadiens et japonais de mettre en commun et d'échanger les dernières avancées enregistrées dans le domaine de la recherche sur le logement et du développement technologique.

Technologies de l'information et des communications (TIC)

Le Canada et le Japon sont des chefs de file mondiaux à l'avant-garde de toutes les innovations dans le domaine des TIC. Les deux gouvernements accordent beaucoup d'importance à ce secteur et reconnaissent qu'il leur est possible d'améliorer leurs objectifs respectifs par une collaboration, non seulement au niveau multilatéral (p. ex. Union internationale des télécommunications), mais également au niveau bilatéral. Par ailleurs, le Canada et le Japon s'évertuent à renforcer la coopération entre les centres de recherches, les universités et le secteur privé.

La plus vaste portion de la coopération bilatérale dans le domaine des TIC s'exprime durant les Consultations Canada-Japon sur les politiques en matière de télécommunications, qui ont été lancées en 1984. Ces consultations sont l'occasion de partager des points de vue sur les grands faits stratégiques nouveaux, d'échanger des opinions très diverses sur les décisions qu'il conviendrait de prendre en matière de réglementation et de coopération concernant les TIC au Canada et au Japon, et de définir et d'intensifier des domaines de collaboration en recherche-développement. En 2006, Industrie Canada, le ministère des Affaires intérieures et des Communications du Japon, et le ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie du Japon ont signé une déclaration conjointe sur l'anti-pourriel.

Les activités de collaboration continuelles entre différents ministères fédéraux du Canada et la JETRO portent leurs fruits. La JETRO a soutenu les efforts du Canada visant à renforcer les partenariats en TIC en organisant des missions de technologie de l'information (TI) au Canada et en donnant des renseignements et des conseils sur le marché japonais aux entreprises de TI canadiennes. En avril 2003, la JETRO et Industrie Canada ont signé un protocole d'entente pour accroître les niveaux

d'échanges de données et de coopération technique, et pour améliorer l'accès électronique pour les entreprises canadiennes et japonaises.

Décidés à faciliter la coopération entre entreprises dans ce secteur, Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada ont travaillé en collaboration avec la JETRO pour organiser des initiatives de partenariat pour les entreprises du secteur des TIC au Canada, au Japon et dans d'autres pays. Citons par exemple les initiatives de partenariats entamées lors des jumelages de sociétés de technologie qui ont eu lieu, d'une part dans le cadre de l'exposition combinée de 2005 sur les technologies de pointe[13] au Japon, et d'autre part en marge de l'exposition de 2006 des associations des télécommunications cellulaires et de l'Internet qui a lieu aux États Unis. Pour les sociétés de TIC canadiennes et japonaises, ces initiatives ont été l'occasion de rencontrer des partenaires potentiels et d'envisager diverses formes de coopération possibles.

Le Centre de recherches sur les communications (CRC) du Canada et l'institut national des technologies de l'information et des communications du Japon ont pendant de nombreuses années orienté des travaux communs vers la mise en réseaux optique sans fil, les communications par satellite et la visioconférence haute définition. Au nombre de leurs projets communs figure la toute première démonstration de télémédecine jamais réalisée avec la technologie télévisuelle haute définition. En octobre 2003, ces deux centres de recherches nationaux ont signé un protocole d'entente qui vise à renforcer leurs liens de coopération en favorisant les occasions d'échanges entre les chercheurs canadiens et japonais, et le partage continu de renseignements et d'expertise. Cette collaboration entre le CRC et l'institut national des TIC du Japon permet de faire progresser l'innovation, d'approfondir les connaissances, de faire avancer la technologie et d'en diffuser des applications qui ont des conséquences sociales et économiques concrètes.

---

[13] La plus grande exposition internationale d'Asie pour le secteur de la technologie et de l'électronique.

Le commerce des services joue un rôle de premier plan dans la transformation du Canada et du Japon en économies du savoir, dans lesquelles les réseaux électroniques mondiaux facilitent la prestation de ces services dans des marchés auparavant inaccessibles. Le commerce des services, de manière significative, est le domaine commercial bilatéral qui a affiché la croissance la plus remarquable ces dernières années, mais les deux pays continuent de collaborer essentiellement par l'entremise de l'OMC pour améliorer les conditions du commerce des services. Dans certains domaines comme le tourisme et les services financiers, le Canada et le Japon ont mis en œuvre des mécanismes de coopération bilatéraux qui favorisent le dialogue et solutionnent des sujets de préoccupation mutuels.

Depuis plus de 20 ans, les Japonais qui viennent visiter le Canada ont un effet très positif sur le secteur canadien du tourisme. Depuis quelque temps, le nombre de Canadiens qui se rendent au Japon augmente régulièrement. La Commission canadienne du tourisme et le ministère du Territoire, de l'Infrastructure et des Transports du Japon continuent de collaborer par l'intermédiaire de la Conférence Canada-Japon sur le tourisme pour déterminer des moyens et des occasions de faciliter les mouvements touristiques entre les deux pays. La promotion du tourisme a été désignée comme l'un des domaines de coopération du Cadre économique, et les deux gouvernements se sont engagés à ne pas ménager leurs efforts pour faire passer d'ici 2010 le volume du flux touristique entre les deux pays à 1 million (800 000 touristes japonais au Canada et 200 000 touristes canadiens au Japon).

Dans le domaine des services financiers, les consultations financières bilatérales se sont révélées une tribune très utile qui a permis de défendre des intérêts mutuels sur une gamme de questions liées au commerce des services financiers et à l'investissement. Elles ont également permis de renforcer les fondements d'une coopération plus forte et d'un partage accru de l'information sur les questions propres au secteur financier. Les consultations financières Canada-Japon ont lieu tous les 18

à 24 mois entre, d'une part le ministère des Finances du Japon et l'agence japonaise des services financiers, et d'autre part le ministère des Finances du Canada, le Bureau du surintendant des institutions financières et la Banque du Canada. En juin 2005, des représentants canadiens et japonais se sont rencontrés à Ottawa pour discuter d'une série de questions d'orientation propres au secteur financier et de dossiers de coopération financière internationale, notamment la coopération économique asiatique, le processus du G7 et les négociations, à l'OMC, du Programme de Doha relatif aux services financiers.

Énergie

Depuis quelques années, l'activité commerciale des entreprises canadiennes et japonaises du secteur énergétique affiche une progression soutenue. Ces relations florissantes s'épanouissent à travers divers liens, notamment touchant le charbon, l'uranium, les services d'énergie nucléaire, les sables pétrolifères, le pétrole et le gaz, et les énergies de remplacement (c.-à-d., la technologie éolienne et solaire, et la pile à combustible). Le Canada est un fournisseur fiable d'uranium aux services publics japonais de l'électricité depuis de nombreuses années. Des intérêts commerciaux japonais ont directement investi dans les capacités de production d'uranium, de sables pétrolifères et de charbon canadiens. Par exemple, le Japon fournit la technologie propre à l'exploitation des sables pétrolifères, de l'équipement lourd et des éléments de pipeline. Vu l'étendue de ce secteur, on pourrait juger plutôt limité le rôle du gouvernement dans les liens énergétiques bilatéraux tissés jusqu'à présent. Et avec l'émergence des questions d'énergie et de sécurité énergétique, il faut penser à renforcer les relations bilatérales dans ce domaine. Côté canadien, le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux et territoriaux facilitent et favorisent activement l'investissement et le commerce relativement aux ressources et aux technologies énergétiques entre les sociétés canadiennes et japonaises.

À titre d'exemple de coopération bilatérale bien développée, on peut citer le domaine de l'énergie nucléaire, où la collabora-

tion entre le Canada et le Japon remonte à un accord signé en 1959 sur l'utilisation pacifique de l'énergie nucléaire. Depuis, de nombreux échanges ont eu lieu sur des questions touchant la sécurité nucléaire et la radioprotection, le stockage et le transport de combustible, et la coopération technique sur l'élaboration de produits tels que les dispositifs d'étanchéité pour les opérations de pompage employés dans les centrales nucléaires au Canada et au Japon. La coopération est réelle à divers niveaux, dans l'industrie nucléaire, les organismes de réglementation de la puissance nucléaire, les services publics et les organismes de recherche. Elle s'est même étendue à d'autres marchés, comme en témoigne la construction conjointe de deux réacteurs CANDU[14] en Chine, qui complète les efforts déployés pour mettre au point un réacteur CANDU de pointe.

Le partenariat pour la recherche sur la production à terre d'hydrates de gaz naturel est un autre exemple de la coopération bilatérale qui commence à voir le jour dans ce secteur. La société nationale japonaise du pétrole, du gaz et des métaux, Japan Oil Gas and Metals National Corporation (JOGMEC), et Ressources naturelles Canada (RNCan) effectuent des recherches conjointes sur les hydrates de gaz depuis la fin des années 1990. En 1998, les deux organisations ont foré le premier puits d'hydrates de gaz dans les Territoires du Nord-Ouest, au Canada, pour étudier les propriétés de cette ressource. Le premier essai de production au monde a été réalisé en 2002 avec le concours d'un consortium de partenaires internationaux et a donné des résultats encourageants. La JOGMEC et RNCan ont négocié un accord de réalisation d'un essai de faisabilité de production à long terme dans le delta du Mackenzie. La première période de forage hivernal a pris fin et a donné des résultats encourageants. Ces essais s'inscrivent parfaitement dans la stratégie des deux pays visant à mettre cette technologie au point en vue d'une production commerciale de gaz naturel à partir d'hydrates de gaz naturel d'ici 2016.

[14] CANDU est l'acronyme anglais de **CA**nada **D**euterium **U**ranium.

4.5 Le rôle du secteur privé et des autres intervenants clés

Depuis plus d'un siècle, et avant même l'établissement de relations diplomatiques officielles entre le Canada et le Japon, les secteurs privés des deux pays s'attachent à entretenir des relations commerciales mutuellement bénéfiques et gratifiantes. La nature de ces interactions couvre l'ensemble des activités, et de nombreux groupes constituent des affiliations au sein des secteurs privés japonais et canadiens; d'autres demeurent plus sectoriels. Quelle que soit la composition de ces associations commerciales, on doit aux secteurs privés canadien et japonais d'avoir tissé de nombreux liens bilatéraux de commerce et d'investissement et d'avoir lancé des initiatives novatrices qui ont considérablement apporté aux relations économiques entre les deux pays. Il est vrai que durant la deuxième moitié des années 1990, certains mécanismes commerciaux officiels comme le Conseil des gens d'affaires Canada-Japon ont pris fin; mais ceux qui ont perduré ont déployé les efforts nécessaires pour relancer les relations commerciales entre le Canada et le Japon.

Depuis le tout début, les secteurs privés du Canada et du Japon œuvrent à déceler les secteurs des relations économiques qui affichent des performances insuffisantes et à mettre en valeur des occasions de faire preuve de plus d'ambition dans l'approfondissement des relations bilatérales. Très récemment, le Conseil canadien des chefs d'entreprise (CCCE)[15] et le Nippon Keidanren[16] ont joué un rôle de premier plan dans les ef-

[15] Fondé en 1976, le CCCE prône une économie et une société canadiennes plus fortes par l'élaboration de politiques gouvernementales rationnelles au Canada, en Amérique du Nord et dans le monde. Les directeurs généraux qui en sont membres sont représentatifs de tous les secteurs de l'économie canadienne. Les principaux membres du CCCE ont toujours été favorables aux relations économiques entre le Canada et le Japon, et travaillent en étroite collaboration avec des organismes du gouvernement et du secteur privé au Canada et au Japon pour promouvoir activement le commerce et l'investissement entre les deux pays.

[16] Nippon Keidanren (la fédération du patronat japonais) est une vaste organisation économique qui a été créée en mai 2002 par le regroupement de Keidanren (fédération japonaise des organismes économiques) et de Nikkeiren (fédération japonaise des associations d'employeurs). En 2005, Nippon

forts menés pour redynamiser les relations économiques bilatérales et étudier des possibilités de renforcer le commerce et l'investissement entre les deux pays. Traditionnellement, les chefs de file du secteur privé ont toujours été le point de mire des consultations engagées par les deux gouvernements; mais des organisations non gouvernementales, comme le Forum Canada-Japon, jouent également un rôle important en formulant des conseils et des recommandations au Canada et au Japon sur la manière d'intensifier les relations bilatérales.

Forum Canada-Japon

Conscients des défis qui font obstacle à leurs relations bilatérales, les premiers ministres du Canada et du Japon ont établi le Forum Canada-Japon en 1991. Ce forum regroupe des personnalités éminentes qui ne font pas partie du gouvernement et qui sont chargées de formuler des recommandations propices au renforcement de l'efficacité du partenariat entre le Canada et le Japon. Les membres de ce forum appartiennent aux milieux des affaires, des médias, de l'enseignement et des arts des deux pays, et ont pour seul objectif d'assurer un apport permanent, de haut niveau qualitatif, de citoyens canadiens et japonais aux relations bilatérales. Les derniers coprésidents du forum étaient Don Campbell, vice-président exécutif de Canadian Aviation Electronics Ltd (CAE) (et ancien ambassadeur du Canada au Japon) et Peter Yoshiyasu Sato, conseiller à la Tokyo Electric Power Company (et ancien ambassadeur du Japon en Chine).

Ce forum a rédigé des rapports en 1992, en 1995, en 2000 et en 2006. Au chapitre de l'économie, il a formulé des recommandations sur le commerce et l'investissement entre le Canada et le Japon, les conséquences de l'ALENA sur les relations commerciales Canada-Japon, les avantages d'une coopération économique bilatérale ouverte (y compris la promotion de

Keidanren était constituée de 1 329 sociétés, 130 associations professionnelles et 47 organisations économiques régionales. Essentiellement par l'entremise de son comité sur le Canada, Keidanren encourage activement la prise de mesures qui visent à améliorer les conditions d'affaires au Canada et au Japon en présentant des observations aux gouvernements des deux pays.

l'investissement conjoint et de la coopération à l'APEC), l'amélioration de l'accès aux marchés japonais, l'éventualité d'un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon, et la création d'une organisation commerciale multilatérale, qui s'est réalisée sous la forme de l'OMC.

Dans son dernier rapport, remis aux premiers ministres du Canada et du Japon le 28 juin 2006, le forum recommande aux deux pays d'intensifier leurs efforts pour approfondir leurs relations économiques et de faire en sorte, notamment, de promouvoir le commerce et l'investissement (y compris de conclure un accord de libre-échange — objectif final de cette étude conjointe — qui tienne compte des obstacles auxquels sont confrontées les petites et moyennes entreprises), d'encourager le tourisme et de faciliter la recherche conjointe sur les questions environnementales et énergétiques.

Le CCCE et Nippon Keidanren : une coopération de longue date

Le CCCE et Nippon Keidanren travaillent en concertation depuis plus de 20 ans sur les relations économiques Canada-Japon et ont joué un rôle prépondérant dans l'élaboration et la conclusion du Cadre économique. À l'issue d'une réunion entre le CCCE et Nippon Keidanren en 2004, les deux organisations ont demandé que les liens économiques soient renforcés entre le Canada et le Japon. Elles ont insisté pour que soit rédigé un accord-cadre entre les deux gouvernements. Cet appel à l'action a accéléré la décision des deux gouvernements de donner suite au projet d'établissement d'un nouveau Cadre économique, qui faisait l'objet d'un examen conjoint. Peu après, en janvier 2005, les premiers ministres du Canada et du Japon ont lancé l'élaboration du Cadre économique Canada-Japon. Lors de leur dernière réunion au Canada en novembre 2005, les dirigeants du CCCE et de Nippon Keidanren ont adopté une déclaration conjointe recommandant vivement aux gouvernements du Canada et du Japon d'engager rapidement un dialogue sur les possibilités de renforcer les relations bilatérales entre le Canada et le Japon. (Texte de la déclaration conjointe : www.ceocouncil.ca ou www.keidanren.or.jp).

Chambre de Commerce du Canada au Japon (CCCJ)

Depuis 1975, la CCCJ œuvre à promouvoir les intérêts commerciaux du Canada au Japon et encourage le développement des échanges entre les deux pays. Ses membres sont constitués d'un groupe représentatif de chefs d'entreprise et d'entrepreneurs du Canada, du Japon et d'autres pays. Au fil des ans, la CCCJ et l'ambassade du Canada à Tokyo ont forgé des rapports constructifs en déployant des efforts communs pour promouvoir les produits canadiens sur le marché japonais et grâce aux travaux du comité de la CCCJ sur la politique commerciale.

Chambres de commerce japonaises

Les chambres de commerce japonaises de Toronto, de Calgary, de Vancouver et de Montréal s'attachent à favoriser l'instauration de liens amicaux entre le Canada et le Japon par l'entremise des activités économiques, commerciales et industrielles de ses membres, et à instaurer et à entretenir de bonnes relations avec la communauté dans son ensemble. En particulier, l'association japonaise du commerce et de l'industrie (Toronto Japanese Association of Commerce and Industry : Toronto Shokokai), qui a démarré ses activités en 1957, représente de nombreuses sociétés japonaises qui font des affaires au Canada. Le consulat général du Japon à Toronto travaille en étroite collaboration avec le Toronto Shokokai pour favoriser les affaires entre le Canada et le Japon.

4.6 Conclusion

Le Cadre économique a favorisé le passé mutuellement bénéfique qui caractérise la coopération bilatérale en établissant le fondement d'une redynamisation de nos relations. Le but de cette démarche est de relancer les nombreuses possibilités de coopération sectorielle et les autres formes de collaboration possibles qui ont émergé au fil des décennies.

Il est manifeste que le Canada et le Japon entretiennent des relations riches et prospères où interviennent une myriade

d'acteurs du secteur public et du secteur privé. L'ensemble des mécanismes en vigueur, tant au niveau multilatéral que bilatéral, et tant gouvernementaux que privés, constituent une base solide sur laquelle établir des relations économiques plus vigoureuses pour l'avenir. Le défi consistera à améliorer l'étendue et la variété des mécanismes de collaboration en y insufflant plus de dynamisme, d'énergie et d'orientation, afin qu'ils parviennent le plus efficacement possible à générer une activité économique accrue pour assurer la prospérité du Canada et du Japon. Pour juger des meilleurs moyens d'atteindre cet objectif, il faut, après l'évaluation des mécanismes en vigueur — objet du présent chapitre — analyser les défis qu'il reste à surmonter pour accroître l'expansion du commerce et de l'investissement bilatéraux, qui font l'objet du chapitre suivant.

Chapitre 5

EXAMEN DES MESURES EN VIGUEUR QUI RESTREIGNENT LE PLEIN ÉPANOUISSEMENT DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT

5.1 Introduction

Le Canada et le Japon entretiennent des relations de longue date et mutuellement bénéfiques au chapitre du commerce et de l'investissement. Ces relations sont saines et généralement dénuées de problème, mais il arrive souvent que notre aptitude à exploiter pleinement leur potentiel au plan du commerce et de l'investissement soit limitée par des mesures existantes, ainsi que par des obstacles informels au commerce comme les coutumes des entreprises étrangères. Ainsi, pour les surmonter, il faut en premier lieu les définir et les comprendre. À partir des observations présentées par les représentants des secteurs privés canadien et japonais durant les tables rondes qui ont eu lieu à Tokyo, en avril 2006, et à Toronto, en juin 2006, ce chapitre examine les mesures en vigueur au Canada et au Japon qui sont perçues comme limitant le plein potentiel du commerce et de l'investissement entre les deux pays.

Pour orienter les travaux du Groupe de travail chargé de l'étude conjointe, le Canada et le Japon ont lancé des consultations avec le secteur privé, conformément au Cadre économique Canada-Japon. Des représentants et des experts de divers secteurs d'activités ont été invités à présenter leurs points de vue sur les mesures en vigueur dans les deux pays susceptibles d'entraver le plein épanouissement du commerce et de l'investissement, et à exprimer toute autre opinion qui pourrait permettre de renforcer les liens économiques existants. Conformément aux demandes de certains intervenants et afin de préserver le caractère confidentiel des opinions exprimées, aucune observation présentée par des groupes ou des intervenants précis ne sera exposée dans le présent rapport.

Les consultations organisées par chaque partie avec le secteur privé ont joué un rôle prépondérant dans l'élaboration de l'Étude conjointe. Les précieuses observations présentées par le secteur privé et d'autres intervenants clés, tant au Canada qu'au Japon, permettent de garantir l'exhaustivité et l'utilité de l'Étude conjointe.

La section suivante se fonde sur les points de vue du secteur privé au Canada et au Japon et ne reflète pas nécessairement les positions des gouvernements concernés.

5.2 Consultations entreprises dans le cadre de la deuxième réunion du groupe de travail chargé de l'étude conjointe (à Tokyo)

5.2.1 Participation du secteur privé

Des consultations ont été entreprises avec le secteur privé les 6 et 7 avril 2006 à l'occasion de la deuxième réunion du Groupe de travail chargé de l'étude conjointe Canada-Japon, qui a eu lieu à Tokyo du 5 au 7 avril 2006. Deux groupes du secteur industriel, deux organisations d'affaires, un expert du commerce international et un expert en économie alimentaire et environnementale ont participé à ces consultations.

5.2.2 Points de vue du secteur privé japonais

(1) Sur un Accord de libre-échange (ALE) /Accord de partenariat économique (APE)

(i) Groupe A

Ce groupe a recommandé que les gouvernements et le secteur privé continuent pour le moment de discuter de la possibilité de conclure un ALE ou un APE, tout en demandant que l'étude conjointe considère comme des priorités absolues certaines questions clés, comme la conclusion d'un accord sur l'investissement (y compris la libéralisation du commerce des services), un dialogue sur la réforme de la réglementation, la reconnaissance mu-

tuelle des normes et la promotion d'autres questions de coopération. Ce groupe a indiqué qu'une attention devrait être accordée aux produits japonais à caractère sensible, comme les produits agricoles, forestiers et de la pêche, et a demandé que des efforts soient déployés sur plusieurs plans en vue d'établir le fondement d'une activité économique libre au moyen de vastes APE avec des pays et des régions qui revêtent une importance pour le Japon. Par ailleurs, le groupe s'est dit préoccupé par le fait que les ALE et les négociations du Canada pourraient miner la compétitivité des exportations japonaises sur le marché canadien. Il a également fait mention de l'article XXIV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui stipule que les parties à un ALE ou un APE doivent parvenir à une libéralisation du commerce en éliminant les droits en vigueur pour à peu près toutes les marchandises. Il a également expliqué que l'élimination ou la réduction des droits devrait être examinée parallèlement aux progrès réalisés dans le cadre des négociations relatives au Programme de Doha pour le développement.

Le groupe a également expliqué que dans l'éventualité où le contexte international qui entoure le Canada et le Japon viendrait à changer, par exemple, si le Canada signait des ALE avec d'autres pays, ce qui réduirait la compétitivité des produits japonais exportés au Canada, un ALE ou un APE serait somme toute très avantageux à la fois pour le Canada et le Japon. Le cas échéant, il a été recommandé que les deux parties entament des consultations sur un ALE ou un APE. En fait, les participants ont indiqué que les milieux d'affaires japonais ne doivent pas perdre de vue que le Canada poursuit des négociations avec d'autres pays pour conclure des ALE ou des APE. Ils se sont dits préoccupés par les progrès des négociations d'un ALE/APE entre le Canada et la Corée du Sud.

(ii) Groupe B

Un autre groupe a mentionné que le Japon est un grand exportateur net de produits industriels et, de loin, le plus grand importateur net au monde de produits agricoles. Il a expliqué que dans ces circonstances, un APE ne profiterait pas équitablement

à chaque secteur et que le Japon ne devrait pas chercher à accroître ses résultats dans les secteurs industriels aux dépens de son secteur agricole. Le groupe a également souligné l'importance de la production agricole nationale en ce qui a trait à la sécurité alimentaire et à la préservation de la multifonctionnalité de l'agriculture, ce qui, selon lui, permet d'éviter les inondations, de préserver les ressources hydriques ainsi que de conserver les paysages et d'assurer la sécurité alimentaire, estimant les incidences à 8 billions de yens par an. Il a expliqué que les APE devraient prévoir des mesures exceptionnelles pour les produits sensibles dans chaque pays. Il a rappelé les grandes différences entre les conditions de production agricole au Japon et au Canada, et expliqué que les graves conséquences de l'élimination des droits de douane seraient insupportables pour le Japon. Le groupe a conclu qu'une négociation avec le Canada, qui porterait notamment sur l'élimination des droits de douane sur les produits agricoles, forestiers et de la pêche, serait impossible, en particulier parce que ces produits ont représenté 57 % des importations totales en provenance du Canada en 2004 et qu'une grande partie d'entre eux étaient des produits sensibles pour le Japon. Un tel accord ne pourrait donc pas être qualifié d'ALE en vertu de l'article XXIV du GATT si ces produits étaient exclus, puisque conformément à cet article, les ALE visent presque tous les échanges. Le groupe a mentionné que le Canada représentait un important exportateur net de produits agricoles névralgiques pour le Japon et a affirmé que l'élimination des droits pour ces produits aurait des incidences néfastes sur les réformes de la politique agricole japonaise actuellement en cours. Il a de plus expliqué que la libéralisation du commerce avec le Canada uniquement créerait des déséquilibres avec d'autres pays qui exportent vers le Japon, ce qui pourrait susciter une vive opposition de la part de ceux qui ne profitent pas d'ententes préférentielles similaires avec le Japon.

(iii) Groupe C

Un troisième groupe a fait état des résultats de l'étude qu'il a menée auprès de sociétés japonaises actives au Canada au sujet

de leurs attentes à l'égard d'un ALE. Lorsqu'on leur a demandé quel type d'ALE futur avec le Canada serait le plus avantageux et de citer les avantages prévus, 103 sociétés ont manifesté leur souhait qu'un ALE soit conclu entre le Canada et le Japon, et 68 de ces derniers ont jugé l'ALE comme la plus avantageuse des solutions. Soixante-dix-neuf entreprises ont expliqué qu'un ALE permettrait d'accroître l'accès aux marchés, et 29 ont répondu qu'un tel accord améliorerait les conditions commerciales, par exemple, grâce à des modifications du droit du travail, entre autres. Vu ces chiffres, ce groupe en a conclu que les sociétés japonaises commercialement actives au Canada espéraient fortement qu'un ALE soit conclu entre le Canada et le Japon.

(iv) Groupe canadien

Un groupe canadien a indiqué que la conclusion d'un ALE entre le Canada et le Japon constituait l'une de ses trois grandes priorités, les autres étant un accord de sécurité sociale et une convention fiscale. Le groupe a fait valoir que les consommateurs des deux pays profiteraient considérablement d'une réduction des prix des produits, de meilleurs services, d'une plus grande variété de produits et d'une meilleure utilisation de l'argent des taxes. Un ALE permettrait de promouvoir l'esprit d'entreprise, l'innovation et la création d'emplois au sein des petites et moyennes entreprises. Le groupe a aussi indiqué qu'un ALE permettrait d'ouvrir les marchés à de nouveaux produits et services, d'encourager la compétitivité (p. ex. en diminuant les coûts grâce à la réduction des droits), de promouvoir l'innovation et d'accroître la circulation des personnes entre les deux pays. Un tel accord contribuerait aussi à assurer une plus grande transparence dans les marchés publics et les pratiques de soumission, et à offrir de meilleurs tarifs pour les services comme les transactions bancaires et l'assurance des marchandises. Le groupe a également mis l'accent sur les avantages que représente le Canada en tant que partenaire à un ALE, y compris ses marchés dynamiques de la main-d'œuvre et des capitaux, son économie très efficace et solide, son contexte politique stable ainsi que son système financier bien développé.

(v) Expert japonais A

Selon un économiste, l'OMC jouait auparavant un rôle central dans la libéralisation du commerce mondial, mais sa fonction visant à harmoniser les règles commerciales dans le monde a atteint ses limites. Pour lui, ce rôle est appelé à se modifier dans l'avenir, et les pays vont conclure des ALE bilatéraux et régionaux, forts d'intérêts communs et d'une compréhension mutuelle de la nature de la libéralisation qui les rapproche. Concernant les produits agricoles, il a indiqué qu'il est souvent difficile de vanter les mérites de la libéralisation aux agriculteurs japonais parce qu'ils ne disposent généralement pas d'un avantage comparatif. Il en a conclu que la viabilité d'un ALE dépendrait de la possibilité d'exclure ces produits sensibles des produits bénéficiant d'une élimination des droits de douane. Il a cité un certain nombre d'exemples tirés d'ALE en vigueur dans le monde[17] et qualifié le riz, le blé et l'orge, les produits laitiers, le sucre et le porc de produits importants et sensibles pour le Japon, avant d'expliquer que les restrictions d'importation sur ces produits avaient essentiellement été changées pour des articles visés par les contingents tarifaires dans le GATT. L'élimination des droits de douane appliqués sur ces produits dans le cadre d'ALE avec les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande entraînerait à coup sûr la destruction de l'agriculture japonaise. Enfin, il a souligné l'importance du rôle que joue l'agriculture et l'exploitation agricole à petite échelle dans les régions rurales, expliquant le concept de la multifonctionnalité de l'agriculture. Il a indiqué combien il est important de comprendre les efforts qu'entreprend le Japon pour réformer son agriculture et les inquiétudes de la population japonaise, qui dépend de l'étranger pour 60 % de son alimentation.

---

[17] Cet économiste a donné les exemples suivants d'exemptions des lignes tarifaires : (1) L'ALENA avec le Canada et le Mexique, sur les produits laitiers, le sucre, etc. Pour le Canada, 78 positions ont été exemptées, 87 pour le Mexique. (2) L'ALE entre l'UE et le Mexique; l'UE a repoussé les négociations sur le bœuf, le porc, etc., et le Mexique les a repoussées sur le riz, le blé, le porc, le poulet, etc. (3) La Corée et le Chili ont différé les négociations sur le bœuf, le poulet, la mandarine, l'orange, etc.

(vi) Expert japonais B

Un autre économiste a soutenu l'importance et le sens de l'intégration économique est-asiatique, en la décrivant comme un besoin économique immédiat qui s'explique par l'engagement à long terme du Japon dans la région et l'existence de réseaux de production et de distribution internationaux. Il a fait connaître son point de vue en exposant la théorie de la fragmentation, selon laquelle répartir la production par blocs peut permettre de réduire les coûts de production si le coût des liens de service qui relient ces blocs sont suffisamment bas. Fort de cette théorie, il a expliqué la situation politique et géopolitique actuelle du Japon et de l'Asie. Il s'est demandé si le Japon pouvait s'accommoder d'une Asie orientale dominée par la Chine. Il a également souligné que si l'intégration économique est-asiatique est sensée, il est trop tôt pour imaginer une « communauté est-asiatique » au sens européen du terme. Il a toutefois expliqué qu'il était possible de concevoir des ALE plurilatéraux entre les pays industrialisés d'Asie-Pacifique pour faire contrepoids à la Chine. Pour terminer, il a posé la question de savoir si un « cadre économique » sans ALE pouvait être suffisamment attrayant à une époque de régionalisme, ajoutant que la protection du commerce des produits agricoles était le seul obstacle majeur pour la diplomatie économique japonaise[18]. Il a conclu en disant qu'il était très urgent que le Japon acquière un certain degré de liberté en matière de diplomatie économique en Asie-Pacifique et de réformes économiques dans le domaine agricole.

(2) Sur la réduction et l'élimination des droits de douane

(i) Groupe A

S'agissant de l'élimination et de la réduction des droits de douane sur le plan bilatéral, ce groupe a expliqué que les ré-

[18] Cet économiste a expliqué que les principales importations du Japon en provenance du Canada sont des produits agricoles, forestiers et de la pêche. Il a ajouté que quoique la proportion soit élevée, le nombre de produits sensibles est restreint.

ponses des sociétés japonaises au questionnaire ont démontré que les positions tarifaires et les droits de douane faisaient obstacle aux activités commerciales. Il a répertorié des droits canadiens importants, tels que ceux appliqués sur les automobiles et les camions (6,1 %), les roues de matériel ferroviaire (9,5 %), les films photographiques pour caméras de cinéma (6,5 %) et les isolateurs de céramique (3 %). Côté japonais, les droits sur les produits d'épinette-pin-sapin (4,8 %), les panneaux à copeaux orientés (6 %) et le bœuf (38,5 %) ont été évoqués.

(ii) Groupe C

Un troisième groupe a parlé des entrevues menées auprès de sociétés japonaises au Canada au sujet des droits de douane. Il en est sorti que les sociétés japonaises ont le sentiment que les droits canadiens sur les automobiles sont élevés, avec un taux de 6,1 %.

(3) Sur les questions de réglementation

(i) Groupe C

Ce groupe a mené des entrevues auprès de sociétés japonaises au Canada sur les éventuelles questions de réglementation canadienne. Cinq points de préoccupation ont été recensés. Le premier porte sur les procédures de délivrance des visas. Des travailleurs très qualifiés qui seraient, selon le groupe, importants pour le Canada auraient été confrontés à des retards de délivrance de visa. Le deuxième point porte sur la reconnaissance mutuelle des normes de sécurité. Les sociétés ont fait valoir la nécessité de simplifier le processus de reconnaissance pour faciliter les affaires. Le troisième point concerne la protection de la propriété intellectuelle. Le groupe a souligné qu'il était facile de se procurer des produits de contrefaçon et autres biens japonais piratés, et de les revendre dans certains centres commerciaux, quoique aucun exemple précis n'ait été fourni. Le quatrième point portait sur les procédures de vérification fiscale et d'application des taxes. Pour le groupe, il faut mettre en place des procédures plus rapides, plus simples et plus précises, puis-

que dans certains cas, les vérifications sur les prix de cession interne peuvent durer jusqu'à cinq ans. Le cinquième point était un appel à la coordination entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux du Canada. L'exemple a été donné d'une affaire que le gouvernement fédéral a rejetée, après avoir été approuvée par un gouvernement provincial.

(ii) Groupe A

Ce groupe a expliqué que l'amélioration du contexte commercial et la promotion des réformes de la réglementation dans les deux pays devaient être prioritaires. Le questionnaire soumis par ce groupe a révélé que 46,7 % des réponses traduisaient des attentes en matière de réformes de la réglementation, avec en premier plan la nécessité de supprimer les exigences dans la loi canadienne sur les sociétés concernant la nationalité des cadres dirigeants, et la suppression de la double imposition entre le Canada et le Japon. Pour ce groupe, solutionner ces problèmes profiterait à tous les milieux d'affaires japonais, mais stimulerait aussi l'investissement au Canada.

Ce groupe a également cité comme question prioritaire la libéralisation de l'investissement et du commerce des services, notamment les règlements qui régissent l'investissement étranger dans les services financiers et les assurances.

Le groupe a ensuite demandé l'établissement d'un cadre de réforme nationale mutuelle de la réglementation visant à favoriser un contexte propice au commerce, sur le modèle d'autres dialogues relatifs à la réforme de la réglementation en cours dans certains pays industrialisés.

Le groupe a proposé que les ministres des Finances des deux pays mettent en place un mécanisme de dialogue régulier sur la réforme fiscale dans l'objectif de mettre en œuvre des mesures de réformes fiscales judicieuses et rapides. Il a ajouté qu'ils devraient œuvrer immédiatement à la conclusion d'une telle convention fiscale.

Dans le cadre des réformes de la réglementation visant à améliorer le contexte des affaires au Canada, le groupe a également répertorié les points suivants :

i) Harmonisation des réglementations fédérales et provinciales, et suppression des règlements considérés superflus sur le commerce et l'investissement : La redondance des réglementations sur les plans fédéral et provincial complique l'octroi des permis et des licences. Dans certains cas, les réglementations provinciales sont plus strictes que les réglementations fédérales.

ii) Libéralisation des activités encore à l'étape de l'investissement et facilitation des activités commerciales pour assurer leur évolution : Il faudrait en priorité supprimer les exigences dans la loi sur les sociétés concernant la nationalité des cadres dirigeants et libéraliser les services d'assurance. Le groupe a ensuite affirmé qu'un accord sur l'investissement avec le Canada devrait veiller à ce que les lois relatives aux sociétés soient modifiées afin d'éliminer les exigences relatives à la nationalité, et ce, en s'inspirant des dispositions qui figurent dans les accords sur l'investissement que le Japon a conclu avec d'autres pays. Il a souligné que l'élimination de ces exigences constituait l'une des plus importantes réformes de la réglementation pour les milieux d'affaires et a donc demandé que cette question soit réglée rapidement.

iii) Harmonisation des normes et des homologations, et facilitation de la circulation des personnes physiques : Le groupe a recommandé que les deux pays s'attachent à harmoniser leurs systèmes de normes et de reconnaissance des permis d'exercer (par exemple, pour les ingénieurs). Il a également insisté sur l'importance de simplifier les procédures de délivrance de visas, de les rendre plus efficaces et de prolonger les périodes de validité des visas.

iv) Promotion de l'investissement et mesures visant à réduire le coût des affaires : Le groupe a signalé l'importance des réformes fiscales pour la promotion de l'investissement et la réduction du coût des affaires, notamment l'élimination de l'impôt sur le capital et la suppression des répétitions telles que les primes d'assurance-emploi qui doivent être payées dans les deux pays.

(4) Domaines de coopération particuliers

Un groupe a suggéré que la conclusion d'un accord sur l'investissement entre le Canada et le Japon accélèrerait de manière efficace les réformes de la réglementation au Canada et la libéralisation du commerce et des services. Pareil accord devrait être complet, élaboré et convenir à la situation des deux pays. Le groupe a insisté sur l'importance que le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux accordent le traitement de la nation la plus favorisée et le traitement national, et sur le fait qu'ils doivent interdire l'application de critères de rendement, contraindre le maintien des conditions d'investissement en vigueur et protéger les biens d'investissement.

En plus de ces points, le groupe a également fait part des réponses données dans les domaines d'intérêt suivants :

Énergie et ressources naturelles: Le groupe a exposé la nécessité de disposer d'une infrastructure modernisée pour stimuler le commerce des ressources naturelles avec le Japon et d'autres pays asiatiques par les moyens suivants : construction d'un vaste terminal d'exportation de pétrole brut sur la côte Ouest du Canada, construction d'un pipeline propre à approvisionner ce terminal et aide à l'investissement pour favoriser le développement du secteur des sables bitumineux et autres secteurs apparentés.

Promotion du tourisme: Le groupe a demandé que les campagnes de publicité soient améliorées afin de promouvoir le tourisme et la coopération au développement de produits touristiques. Il a également proposé le lancement de campagnes visant à attirer les touristes à Vancouver pour les Jeux olympiques de 2010.

Investissement: Les séminaires organisés par JETRO et Commerce international Canada ont été appréciés. Le groupe conseille que ce type d'activité soit reconduit et développé.

Transport: Le groupe s'est plaint des tarifs ferroviaires élevés pratiqués au Canada en raison de la situation de monopole sur le transport local. Il faudrait modifier cette situation pour stimuler le transport des ressources énergétiques et d'autres ressources.

Technologie de l'information: Conscientes du fait que l'industrie canadienne de l'électronique est très développée, certaines sociétés ont exprimé le souhait d'acquérir du savoir-faire et de s'adjoindre des ressources humaines au Canada. Le groupe a donc proposé que des séances d'échanges techniques et de formation d'ingénieurs aient lieu périodiquement, et suggéré qu'on favorise les échanges de personnel.

Salubrité alimentaire: Une grande partie des importations japonaise en provenance du Canada sont composées de produits alimentaires. Le groupe a demandé que la coopération soit renforcée avec le Canada pour garantir la sécurité alimentaire. Par exemple, l'une des réponses mentionnait la nécessité de collaborer sur la question des pesticides résiduels et des poisons sous forme de moisissure dans le blé.

(5) Autres

(i) Groupe B

Un groupe a exposé les traits caractéristiques et la multifonctionnalité de l'agriculture au Japon. Il a expliqué que la baisse de la production agricole nationale entraîne la baisse du coefficient d'autosuffisance en matière d'alimentation (40 %) et explique le montant élevé des importations de denrées alimentaires. Le groupe est d'avis qu'au lieu de chercher à conclure un ALE qui prévoie l'élimination des droits de douane sur les produits agricoles, le Canada et le Japon devraient plutôt trouver des moyens de renforcer leurs relations économiques par des échanges de points de vue sur les questions agricoles, le maintien de relations commerciales favorables et stables dans le domaine des produits agricoles, et la négociation d'accords garantissant l'approvisionnement stable en ressources naturelles et la promotion des investissements.

(ii) Groupe C

Un autre groupe a exposé les problèmes auxquels font face les sociétés japonaises en matière d'infrastructure. Il a présenté les

préoccupations exprimées par les filiales japonaises quant au fait que le port de Vancouver atteignait son seuil de capacité (manque de travailleurs portuaires et manque d'espace au terminal vraquier), une situation qui entraîne des séjours prolongés au port. Le groupe a également fait valoir les inquiétudes des filiales japonaises quant à l'instabilité de l'approvisionnement en électricité : des baisses de tension forcent les ateliers à arrêter les machines, ce qui influe sur la qualité des produits. Ce groupe a également expliqué le rôle qu'il joue dans la promotion de l'investissement dans les deux sens, au Japon et au Canada. Il a parlé des divers séminaires et ateliers qu'il a organisés à cette fin dans les deux pays. Il a également rappelé qu'il a organisé un certain nombre de missions de représentants de l'industrie canadienne des pièces automobiles au Japon et envoyé des missions japonaises au Canada.

(iii) Groupe canadien au Japon

Le groupe s'est dit satisfait de la signature de l'Accord sur la sécurité sociale entre le Canada et le Japon, une mesure qu'il défendait énergiquement depuis une dizaine d'années. Il en a profité pour demander que l'Accord soit rapidement mis en œuvre, car il facilitera les transferts de personnel et stimulera les investissements dans l'avenir.

Concernant la convention fiscale, le groupe a expliqué qu'il fallait renégocier la convention en vigueur. Il a insisté sur le fait qu'un accord renouvelé et remis à jour tranquilliserait les contribuables et permettrait d'éviter les traitements discriminatoires en matière d'imposition. Il a ajouté que les coûts des mesures fiscales en vigueur étaient essentiellement axés sur les paiements de redevances, de dividendes et d'intérêts, qui font l'objet d'une retenue d'impôt de 5 à 15 %.

5.3 Consultations tenues au Canada

Au Canada, afin de veiller à ce que l'étude reflète adéquatement les points de vue et les priorités du secteur privé, le gouvernement du Canada a organisé un processus de consultations desti-

né à solliciter les divers points de vue et opinions des intervenants canadiens et des gouvernements provinciaux et territoriaux. Ce processus a fait l'objet d'un avis dans la *Gazette du Canada* (le « journal officiel » du gouvernement du Canada), de lettres expédiées par le ministre du Commerce international aux principaux intervenants et d'un article dans *CanadExport* (le bulletin commercial officiel du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international).

Pour compléter ce processus, le Canada et le Japon ont également organisé une deuxième série de consultations mixtes avec des intervenants clés les 5 et 6 juin à Toronto - similaires à celles entreprises à Tokyo en avril 2006 – parallèlement à la troisième réunion du Groupe de travail chargé de l'étude conjointe Canada-Japon[19]. Ces consultations ont permis de continuer à renseigner les deux gouvernements sur les défis auxquels sont confrontés les milieux d'affaires et sur les solutions à envisager pour les relever. Les observations reçues par l'entremise du processus de la *Gazette du Canada* et celui des consultations publiques sont décrites en détails ci-dessous.

5.3.1 Récapitulatif des obstacles au commerce et à l'investissement, et autres points à considérer au Japon

Les intervenants canadiens considèrent généralement le Japon comme un partenaire important au chapitre du commerce et de l'investissement. Quoique la relation commerciale entre le Canada et le Japon soit généralement dénuée de problème, ils s'accordent à dire que cette relation ne donne pas les résultats auxquels on pourrait s'attendre. Ils ont accueilli favorablement le processus d'étude conjointe qu'ils considèrent comme une occasion privilégiée de chercher des moyens de redynamiser leurs relations, mais ils ont clairement exprimé la nécessité d'atteindre des résultats concrets et d'arrêter de dialoguer sur de purs processus. Pour avancer vers un renforcement de la coopération économique, de nombreux intervenants ont recommandé que

[19] Les réunions du Groupe de travail chargé de l'étude conjointe ont ensuite eu lieu à Ottawa le 8 juin 2006.

l'étude conjointe aboutisse à la négociation d'un accord de libre-échange (ALE) de qualité, qui prévoie un accès garanti aux marchés et énonce des dispositions visant à régler les différends de manière équitable et transparente. Certains ont prôné des modèles d'intégration économique qui dépassent le simple cadre d'un ALE, et un intervenant a demandé la conclusion d'un véritable accord d'intégration et de partenariat économiques (AIPE) entre le Canada et le Japon, qui comprendrait la plupart, si ce n'est la totalité, des aspects de l'activité économique entre les deux pays. Cette approche engloberait tous les éléments traditionnels d'un ALE complet, mais intégrerait également des éléments qui reflètent les nouvelles réalités mondiales. Cet intervenant a maintenu que la vision moderne d'une intégration économique plus poussée grâce à un AIPE pourrait comprendre un dialogue sur les marchés financiers et les taux de change, une coopération renforcée sur les questions énergétiques et les changements climatiques, des améliorations de la convention fiscale, et la promotion d'une coopération institutionnelle dans des domaines comme les droits de propriété intellectuelle, les questions de sécurité, les questions commerciales, les normes et les homologations et éventuellement la sécurité de la technologie de l'information. Un autre intervenant, qui s'est également exprimé en faveur d'un accord ambitieux sur le commerce et l'investissement qui permettrait la libéralisation des échanges commerciaux, a fait remarquer que le Canada et le Japon sont, parmi les grandes économies mondiales, deux pays qui risquent de perdre beaucoup s'ils manquent des occasions de soutenir le système commercial international, que ce soit multilatéralement ou bilatéralement.

En ce qui a trait aux obstacles bien précis, les intervenants ont soulevé un certain nombre de problèmes tarifaires, de questions liées aux droits de douane, de restrictions liées aux services et à l'investissement, et de barrières non tarifaires qui pourraient être efficacement résolus grâce à un ALE (ou un accord de partenariat économique). Une telle approche permettrait également d'atténuer les inquiétudes des entreprises canadiennes relativement aux effets potentiellement négatifs d'accords préférentiels entre le Japon et d'autres pays. Les intervenants

ont reconnu qu'il existe des sensibilités diverses à cet égard tant au Canada qu'au Japon, mais certains étaient d'avis que seule une petite proportion du commerce total est réellement vulnérable et que ces questions pouvaient être surmontées – soit par une meilleure compréhension de la nature du marché, soit par des dispositions pertinentes en cas de conclusion d'un accord.

Outre l'idée d'un ALE, de nombreux intervenants ont jugé important que les deux pays intensifient leurs efforts promotionnels pour qu'on se rende mieux compte des occasions d'affaires considérables qui existent dans chaque pays. Par ailleurs, les intervenants ont jugé qu'il était prioritaire de mettre à jour le traité sur les services aériens et la convention fiscale en vigueur.

Droits de douane et questions connexes

Les droits de douane constituent l'un des outils de la politique commerciale traditionnellement utilisés pour restreindre ou limiter le commerce de produits particuliers pour diverses raisons. De manière générale, les droits qu'impose le Japon sur les produits industriels sont bas, même si certains problèmes ont été évoqués dans des domaines tels que le secteur forestier. Le Japon impose cependant des droits élevés, et même dans certains cas prohibitifs, dans le secteur agricole. En 2004, le taux global moyen du droit de la nation la plus favorisée (NPF) imposé par le Japon s'établissait à 6,3 %. Dans le secteur agricole, il s'établissait en moyenne à 16,1 %, comparativement à 3,8 % pour les produits non agricoles. Outre les droits de douane, les intervenants ont également soulevé des questions connexes, telles que les droits de douane progressifs pour les produits à valeur ajoutée, la parité des droits, les contingents tarifaires et les subventions. Une partie de ces questions est exposée ci-dessous.

Le droit que le Japon impose sur le bœuf n'est pas prohibitif en soi, mais les exportateurs de bœuf canadiens ont expliqué qu'ils faisaient face à un grand nombre d'obstacles tarifaires et connexes qui restreignent l'accès aux marchés japonais. Les exportations canadiennes de bœuf sont actuellement assujetties à un droit effectivement appliqué de 38,5 % (même si ce droit est fixé à 50 % à l'OMC). Le Japon se réserve le droit d'appliquer une

disposition sur le retour automatique au droit NPF au taux consolidé de 50 % lorsque les importations de bœuf dépassent un certain seuil (c.-à-d. si les importations trimestrielles augmentent de plus de 17 %). Selon les industries canadiennes, cette disposition est d'autant plus problématique que le Japon a partiellement levé son interdiction d'importer des produits du bœuf canadiens (interdiction imposée en 2003 en raison de la découverte de cas d'ESB au Canada) et que les importations de bœuf canadien reprendraient simplement les niveaux précédents (avant cette interdiction, le Canada était le troisième fournisseur de bœuf du Japon).

Des préoccupations similaires ont été exprimées par les exportateurs canadiens de porc concernant la mesure tarifaire d'urgence. Le Japon est le plus grand importateur de porc du monde et le Canada répond de plus en plus à cette demande. Toutefois, les exportateurs canadiens de porc ont formulé des commentaires à l'égard de la mesure tarifaire d'urgence relative au porc, laquelle permet rapidement de faire passer le prix de départ au taux consolidé lorsque les importations au cours d'un trimestre donné sont de 19 % supérieures à la moyenne établie pour les trois années antérieures à compter du début de l'exercice financier du Japon jusqu'à la fin du trimestre, ce qui fait augmenter d'environ 25 % le prix minimum d'importation. Comme elle est administrée actuellement, cette mesure crée des fluctuations considérables du marché pour les fournisseurs canadiens.

Les intervenants canadiens ont exprimé des préoccupations quant au fait que les droits d'importation qu'impose le Japon sur l'huile végétale (p. ex. l'huile de canola, de colza et de soya) limitent les exportations canadiennes de ces produits vers le Japon. Les droits japonais sur les huiles à cuisson importées sont appliqués selon un taux précis (p. ex. yen par tonne), et le taux correspondant à l'huile de canola et de soya (10,9 ¥/kg) est plus élevé que celui des autres huiles végétales similaires (p. ex. huile de maïs à 5 ¥/kg et huile de tournesol à 8,5 ¥/kg).

L'industrie canadienne des céréales s'est dite préoccupée par le degré de restriction des contingents tarifaires japonais sur le blé et l'orge. Même si les droits applicables dans la limite du contingent sont nuls, le Japon continue d'appliquer des droits hors contingent extrêmement élevés pour le blé et l'orge, les-

quels s'élèvent à 55 ¥/kg et 39 ¥/kg, respectivement (consolidé à l'OMC). La farine de blé est aussi assujettie à des taux de contingent tarifaire élevés, les droits applicables dans la limite du contingent étant de 25 % et ceux hors contingent s'élevant à 90 ¥/kg. Les intervenants ont également exprimé des préoccupations concernant les contingents tarifaires appliqués aux légumineuses à grain et aux cultures spéciales (p. ex. pois, fève) du Canada, ainsi qu'au sujet des droits sur les produits transformés.

Les intervenants canadiens se sont aussi dits préoccupés par les autres produits agricoles qui sont frappés de droits de douane élevés, comme le sucre raffiné : le Japon exerce le système de protection tarifaire du sucre raffiné le plus strict au monde. Les produits alimentaires qui contiennent du sucre sont également frappés de droits de douane élevés de l'ordre de 20 % à 30 %. Dans certains cas, des droits particuliers s'appliquent, une méthode qui soulève des préoccupations similaires à celles qu'engendrent les légumes et les produits de l'huile.

Le Japon a libéralisé son système d'importation de poissons et de fruits de mer au fil des ans. Même si les droits moyens imposés aux produits du poisson sont peu élevés (4 %), les intervenants canadiens ont souligné les droits plus élevés appliqués pour certains produits clés, notamment les rogues de hareng salés (8,4 %), les pétoncles congelés (10 %) et les oursins de mer (7 %), et le contingent d'importation appliqué aux pétoncles.

Les intervenants canadiens ont exprimé leur préoccupation à l'égard des droits de douane imposés sur les produits de l'épinette-pin-sapin (EPS) et les panneaux dérivés du bois. Le système japonais de classement tarifaire fait des distinctions entre les différentes espèces et dimensions de bois d'œuvre, quel qu'en soit l'usage final. Par conséquent, les importations de bois d'EPS en provenance du Canada sont soumises à des droits de 4,8 % alors que d'autres espèces importées dans le même but sont admises en franchise. On juge également que le droit de 6 % appliqué sur le contreplaqué de bois résineux et les panneaux à copeaux orientés limite considérablement les exportations canadiennes.

Les questions d'escalade et de parité tarifaires ont également beaucoup été discutées. L'escalade tarifaire est une prati-

que qui consiste à frapper de droits moins élevés les produits non transformés et de droits plus élevés les produits semi-transformés ou les produits transformés finaux. Par exemple, le Japon applique un droit de 0 % sur les importations de graines de moutarde non transformées, mais un taux sur la farine de moutarde qui se situe entre 7,5 % et 9 %. Le traitement des produits du bœuf à valeur ajoutée en est un autre exemple, tandis que le taux consolidé s'établit à 50 %, lequel a un effet prohibitif. Les intervenants ont fait part de leurs préoccupations concernant plusieurs produits différents, notamment les huiles et le bois, pour ce qui est de la disparité qui existe entre les droits appliqués aux produits similaires du même groupe. Par exemple, l'huile de canola et l'huile de soja sont soumises à un taux qui équivaut à 10,9 ¥/kg pour l'huile brute et à 13,2 ¥/kg pour l'huile raffinée, tandis que d'autres types d'huiles profitent de taux plus bas, voire même d'un accès en franchise dans certains cas.

Les secteurs japonais et canadien de la construction navale sont tout à fait différents, tant dans la dimension que dans le type de bateaux construits. Il reste que côté canadien, on se demande si la libéralisation du commerce dans ce secteur et l'élimination du droit de douane canadien de 25 % n'aura pas des effets nuisibles. Le représentant du secteur de la construction navale a indiqué que le secteur ne s'oppose pas, dans le principe, à la libéralisation du commerce avec le Japon. Il a tout de même précisé qu'il était nécessaire de mettre en œuvre une politique d'adaptation nationale avant d'éliminer les droits de douane. Il a ajouté que depuis 20 ans, le secteur canadien de la construction navale est soumis à des pressions croissantes imputables à une concurrence internationale fortement subventionnée.

Les questions tarifaires ont aussi été abordées dans l'autre sens au cours des consultations canadiennes. Un groupe japonais présent au Canada a signalé que le Canada s'était engagé à réduire les droits de douane dans le cadre de son programme d'action de l'APEC. Les secteurs qui suscitent le plus de préoccupations sont les automobiles et les camions, les roues de matériel ferroviaire, les pellicules photo pour caméras de cinéma et les isolateurs électriques de céramique.

Aérospatiale et industrie de la défense

Le Canada possède de grandes capacités dans les secteurs de la défense et de l'aérospatiale, qu'il s'agisse de maintien de la paix ou de défense conventionnelle, et les intervenants sont désireux d'accroître la coopération industrielle avec le Japon. Les intéressés de l'industrie canadienne ont mis en évidence deux questions qui, à leur sens, doivent faire l'objet d'une attention particulière : la nécessité pour le Canada d'aborder la question des restrictions qu'il impose sur l'exportation d'armes à feu automatiques vers le Japon et celle de mettre en place un mécanisme qui permettra de faciliter la délivrance des autorisations de sécurité industrielle.

De plus, les intéressés de l'industrie canadienne ont souligné les pratiques commerciales privées, qui, selon eux, limitent leur participation sur le marché japonais. On peut penser notamment aux réseaux de vendeurs et d'acheteurs et à la nécessité d'avoir de l'expérience au préalable sur le marché japonais.

Convention fiscale

Divers intervenants ont demandé que le Canada et le Japon mettent à jour l'accord en vigueur en vue d'éviter les doubles impositions (convention de double imposition [CDI]). Le but d'une CDI est d'éviter les doubles impositions et de conférer un certain degré de certitude quant aux règles fiscales qui s'appliquent à certaines transactions transfrontières particulières. Il est souhaitable d'éviter les doubles impositions en raison des incidences néfastes qu'elles peuvent avoir sur l'expansion du commerce et sur le mouvement des capitaux et de la main-d'œuvre entre les pays. Le Canada et le Japon ont convenu, en 1999, d'un protocole visant à modifier la CDI de 1986. Cependant, les milieux d'affaires canadiens et japonais ont suggéré qu'il était essentiel de renégocier cette CDI afin qu'elle prenne en compte des éléments qui figurent dans des CDI plus récentes négociées avec d'autres grands partenaires commerciaux, et qu'elle reflète les tendances actuelles du commerce et de l'investissement. Un groupe japonais au Canada a mis l'accent sur la nécessité de modifier la convention fiscale Canada-Japon afin que les filiales canadiennes

d'entreprises japonaises puissent être exemptées, comme le sont les sociétés américaines.

Investissement

En matière d'investissement étranger direct (IED), le Japon demeure le premier bénéficiaire de l'investissement canadien direct en Asie. Le nombre de sociétés canadiennes qui investissent au Japon continue de croître à un rythme modeste, et on rapporte peu de cas de barrières formelles à l'investissement. Cependant, des investisseurs canadiens clés, notamment dans le secteur de l'aérospatiale, en signalent certaines, comme l'application de processus restrictifs dans l'élaboration des règlements et le manque de transparence dans l'établissement des normes industrielles et l'homologation des produits. Les autres barrières auxquelles font face les sociétés canadiennes qui investissent au Japon sont informelles et généralement liées à des questions linguistiques, culturelles et à des différences de pratiques commerciales. De nombreux intervenants canadiens ont aussi plus particulièrement insisté sur le fait qu'il est important de redoubler d'efforts pour faire la promotion des occasions d'investissement prometteuses qui existent dans les deux pays. Certaines entreprises japonaises établies au Canada ont fait remarquer qu'il serait bon d'atténuer les exigences liées à la résidence des administrateurs de société au Canada et de supprimer les paiements en double au titre de l'assurance-emploi, notamment pour les petites entreprises.

Services

Depuis quelques années, le commerce des services prend rapidement de l'ampleur entre le Canada et le Japon. Il existe en effet peu de barrières officielles au commerce des services au Japon. De manière générale, les prestataires de services canadiens disent apprécier le degré d'accès au marché des services dont ils bénéficient au Japon. Néanmoins, certains points pourraient être améliorés pour promouvoir le commerce des services entre les deux pays. Concernant la prestation transfrontière de services professionnels tels que les services juridiques, comptables, et les services d'ingénierie, le Japon impose fréquemment

des exigences de présence commerciale et des restrictions selon le mode 4 (mouvement des personnes physiques) de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Les prestataires de services canadiens ont également fait savoir qu'ils aimeraient qu'on améliore la transparence en ce qui a trait aux règlements nationaux du Japon sur les exigences et les procédures concernant l'autorisation d'exercer, les qualifications et les normes professionnelles. Dans le secteur des services financiers, quelques points ont été soulevés, notamment les dispositions strictes sur les pare-feux qui empêchent d'utiliser efficacement l'infrastructure commune et la nouvelle loi sur les sociétés (loi n° 86), qui semble interdire l'activité des entreprises étrangères constituées en sociétés à l'étranger.

Les intervenants canadiens ont souligné le rôle déterminant que jouent les services de transport aérien dans la promotion des relations commerciales bilatérales entre le Canada et le Japon. Ils ont exprimé leur volonté de renforcer les liens en matière de services aériens au moyen des mécanismes bilatéraux réguliers.

Réglementation, transparence et autres points

Les règlements techniques, les normes industrielles et les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) sont essentielles pour faciliter le commerce des marchandises et protéger la santé et la sécurité des personnes et le bien-être des animaux et des végétaux; elles varient toutefois d'un pays à l'autre et peuvent engendrer des restrictions superflues pour le commerce. Tout comme les tarifs douaniers peuvent limiter les échanges commerciaux, les barrières non tarifaires peuvent tout aussi bien restreindre le commerce. Par exemple, établir trop de normes différentes complique les transactions commerciales pour les producteurs et les exportateurs. Ne pas pouvoir, au moment voulu, exercer une influence pour modifier des lois et des règlements peut également être problématique.

Au chapitre de l'agriculture, des intervenants ont exprimé leurs inquiétudes quant au fait que les mesures SPS adoptées par le Japon devraient être plus transparentes et reposer sur des normes reconnues à l'échelle internationale. Le secteur du bœuf

en un bon exemple, avec l'interdiction du Japon d'importer certains produits du bœuf canadiens en raison de l'ESB. Mentionnant les mesures prises jusqu'à présent par le Japon à cet égard, les intervenants ont également précisé que le Japon applique toujours à l'encontre du bœuf canadien et au moyen de strictes mesures SPS, une barrière plus restrictive que ne l'y autorisent les normes convenues à l'échelle internationale par l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE). Les intervenants ont manifesté leur intérêt à l'idée de collaborer sur les réglementations afin de faciliter le commerce, par exemple dans le domaine des produits biologiques. Par ailleurs, certains intervenants canadiens ont aussi évoqué la question des subventions dont bénéficie le secteur japonais de l'agriculture, qu'ils considèrent comme un obstacle au commerce. Par exemple, ils estiment que les taxes à l'importation permettent au gouvernement japonais de subventionner la production de blé au Japon, entraînant un effet de distorsion des échanges.

Au chapitre de l'industrie, nombre des questions soulevées ont porté sur la foresterie et les produits de construction. Au cours des ans, le Canada et le Japon ont mis en place des mécanismes leur permettant de résoudre efficacement de nombreuses questions de réglementation et de normes. Pourtant, certaines mesures en vigueur limitent encore le commerce dans ce secteur, et particulièrement la loi sur les normes de construction [Building Standards Law (BSL)]. Certains intervenants ont indiqué que les méthodes d'essais, les critères et les restrictions qui en découlent ne sont pas totalement conformes aux pratiques généralement acceptées à l'échelle internationale.

Plusieurs membres du secteur canadien de l'automobile ont exprimé leurs préoccupations au sujet de la nature du marché japonais à l'égard des véhicules fabriqués au Canada. En effet, comptant parmi les plus grands pays producteurs d'automobiles de l'OCDE, le Japon affiche un taux de pénétration des importations de 4,7 %, comparé à une moyenne de 48,2 % pour les pays membres de l'OCDE. Les véhicules et les pièces automobiles constituent le secteur le plus important du commerce bilatéral annuel entre le Canada et le Japon. Cependant, le commerce de produits automobiles s'effectue plus largement dans un sens,

puisque le Japon affichait en 2005 un excédent de 5,5 milliards de dollars sur les produits automobiles. Malgré un accès au marché de l'automobile en franchise et des efforts consacrés à accroître leurs parts de marché, les intervenants canadiens ont indiqué que le marché japonais reste essentiellement fermé aux automobiles et aux pièces automobiles du Canada. Étant donné le déséquilibre commercial au chapitre des produits automobiles, les fabricants canadiens de véhicules sont d'avis que quelle que soit l'option stratégique choisie (p. ex. un ALE), il faudra qu'elle prévoie des mécanismes qui contribueront à garantir définitivement l'élimination de ce déséquilibre commercial. D'autres membres du secteur canadien de l'automobile pensaient que la libéralisation du commerce multilatéral était la meilleure approche, car les accords bilatéraux peuvent créer des déséquilibres entre les parties. Des préoccupations ont également été soulevées à l'égard de l'absence perçue de normes communes qui complique le processus de certification.

Dans le secteur des produits de construction, on s'inquiète de la manière dont les normes sont établies, du manque de transparence et de l'absence de consultations dans le processus d'établissement des normes. Les problèmes de réglementation et de transparence ne sont pas limités au commerce des produits. Des préoccupations ont également été soulevées relativement aux services et à l'investissement, comme mentionné précédemment.

Outre les diverses questions sectorielles et techniques (sur les tarifs et les réglementations) soulevées par de nombreux intervenants, d'autres ont également indiqué qu'il existe des barrières informelles qui contribuent à entraver les relations. Globalement, les intervenants indiquent parfois percevoir une « indifférence amicale » qui peut agir comme une barrière invisible. Certains participants ont fait remarquer que malgré les bons échanges culturels entre le Canada et le Japon, les intérêts commerciaux ne semblent pas toujours suivre le mouvement. Du côté du gouvernement, on a noté qu'il était nécessaire d'accroître le degré d'interactions politiques (p. ex. sous la forme d'un plus grand nombre de visites ministérielles). Dans la même veine, il a également été signalé que la conclusion d'un ALE enverrait un message fort pour que chaque pays « s'ouvre

au commerce ». Les différences linguistiques et culturelles ont également été citées comme des obstacles importants tant pour les entreprises canadiennes que pour les entreprises japonaises.

Un groupe japonais au Canada a indiqué que le Canada est le seul pays du G7 à imposer des exigences relatives à la résidence, lesquelles sont stipulées dans la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Les membres de ce groupe ont également exprimé des préoccupations concernant le processus de délivrance des visas pour les travailleurs qualifiés et les travailleurs de l'industrie du tourisme et ont demandé à ce que les politiques à cet égard soient plus précises. En ce qui concerne l'Accord sur la sécurité sociale, le groupe s'est dit satisfait que la question de la double cotisation ait été réglée, mais a demandé qu'une exemption soit accordée en ce qui a trait à l'exigence de participer au paiement des cotisations d'assurance-emploi. De plus, il a demandé que soit effectué un examen des politiques de la Régie des alcools de l'Ontario pour simplifier ces dernières et les rendre plus précises et flexibles afin de faciliter les échanges d'alcools.

ALE et APE entre le Japon et d'autres pays

Les accords de libre-échange (ALE) sont des instruments de politique commerciale qui visent à libéraliser les échanges en éliminant les obstacles au commerce et à l'investissement entre les partenaires commerciaux. Toutefois, ils peuvent également avoir pour effet de déplacer les courants commerciaux en provenance de pays extérieurs à l'ALE. Ces dernières années, le Japon a conclu un nombre croissant d'ALE qui pourraient porter atteinte au commerce et limiter les échanges avec le Canada. Les intervenants ont évoqué une série de questions à cet égard, comme leurs préoccupations au sujet des incidences que pourraient avoir les APE que le Japon a conclus dans des secteurs comme le bœuf, le porc, les fruits de mer et le blé, entre autres. En concluant des APE avec des pays autres que le Canada, le Japon pourrait déstabiliser le commerce bilatéral, puisque les échanges avec les pays jouissant d'un accès préférentiel en vertu d'un ALE seraient privilégiés.

Chapitre 6

ANALYSE DES INCIDENCES DE LA PROMOTION ET DE LA LIBÉRALISATION ACCRUES DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT

6.1 Aperçu

Les chapitres antérieurs examinaient les tendances passées et actuelles des relations économiques Canada-Japon des points de vue bilatéral, régional et multilatéral. Le présent chapitre étudie les avantages et les coûts d'une promotion accrue du commerce et de l'investissement bilatéraux, ce qui comprend la modélisation économique des éventuelles incidences de la libéralisation du commerce et de l'investissement. Ce chapitre accorde une large place aux opinions et aux observations des secteurs privés des deux pays. Des représentants du monde des affaires ont fait observer que, même si les deux pays entretiennent des relations favorables, certaines mesures en vigueur empêchent le commerce et les investissements d'atteindre leur plein potentiel; ils ont donc demandé aux gouvernements de s'y attaquer afin de dynamiser les relations économiques bilatérales. Sur la base de consultations, ainsi que de l'analyse des chapitres antérieurs et des modèles économiques, ce chapitre expose aussi des solutions politiques que les deux pays devraient étudier afin d'améliorer leurs relations économiques bilatérales futures.

6.2 Analyse économique de la libéralisation du commerce entre le Canada et le Japon

Cette partie examine les incidences économiques de la promotion accrue du commerce et des investissements entre le Canada et le Japon afin de proposer une évaluation globale à cet égard sur la base de différents modèles économiques quantitatifs[20].

[20] Il y a lieu de noter que les modèles économiques simplifient la réalité et reposent sur différentes hypothèses. Par conséquent, les résultats de cette modélisation devraient servir uniquement à démontrer les effets probables

L'analyse de la modélisation économique montre que : 1) l'élimination de tous les droits de douane entre le Canada et le Japon profiterait aux deux pays sur les plans des revenus et de la production; 2) les incidences d'une libéralisation varieraient selon le secteur; et 3) la libéralisation du commerce sous un régime préférentiel entre le Canada et le Japon pourrait avoir pour effet de détourner les courants commerciaux destinés à des pays tiers, comme les États-Unis, à mesure que les échanges entre le Canada et le Japon augmenteraient.

Si ces résultats sont généralement conformes aux attentes, compte tenu des avantages que la libéralisation du commerce entre le Canada et le Japon permettrait de tirer, il convient d'interpréter avec prudence les estimations propres à cette simulation.

Premièrement, la portée de l'exercice de modélisation se limite à l'élimination des droits de douane appliqués sur les marchandises. Or, les accords de libre-échange (ALE) modernes contiennent d'autres dispositions visant, entre autres, le commerce des services, l'investissement, la coopération, notamment dans le domaine des douanes, et la facilitation du commerce, qui viennent éliminer des obstacles non tarifaires au commerce afin d'en faire bénéficier les entreprises. Ces différentes mesures peuvent permettre d'intensifier les échanges bilatéraux de plusieurs façons. Ainsi, la libéralisation des investissements et des services dans le contexte d'un ALE, en raison de leur complémentarité avec les échanges de marchandises, pourrait avoir un effet sur ces dernières qui serait plus important que les considérations tarifaires seules ne le laissaient présager. Toutefois, la modélisation économique n'a pas pris ce genre de dispositions en compte.

Deuxièmement, les modèles d'équilibre général calculables (MEGC) peuvent sous-estimer l'expansion du commerce bilatéral de biens différenciés et l'accroissement des exportations des entreprises, même dans des secteurs où un pays enregistre une nette progression de ses importations, puisque ces modèles

---

d'une libéralisation du commerce bilatéral entre le Canada et le Japon ainsi que l'ampleur et la direction de ces incidences.

ne tiennent pas compte de certains types de gains résultant de l'élargissement de l'éventail de biens échangés sous l'effet de la libéralisation des échanges et du nouvel enthousiasme suscité chez les entreprises par l'annonce de la conclusion d'un ALE. De plus, l'adoption de disciplines régissant les obstacles non tarifaires au commerce des biens et des services, l'investissement et la circulation, entre autres, des gens d'affaires, accroît la certitude à l'égard de l'accès au marché, ce qui réduit le risque perçu et stimule les échanges et les investissements. Un ALE aurait aussi pour effet d'inciter les entreprises à resserrer leurs liens économiques bilatéraux afin de tirer parti des possibilités accrues découlant de l'accord.

Troisièmement, les résultats peuvent être particulièrement sensibles à la structure du modèle, au niveau d'agrégation des secteurs et des régions, aux facteurs omis, aux estimations des paramètres clés et aux hypothèses implicites dans la conception de la simulation. Au moment d'examiner les résultats présentés dans cette étude, il convient de garder à l'esprit plusieurs mises en garde importante. Par exemple, le niveau d'agrégation de certaines données utilisées dans le modèle associe des produits que l'on ne s'attendrait pas à voir soumis à de tels ajustements économiques à la suite de la libéralisation des échanges, ce qui risque d'entraîner une sous-évaluation ou une surévaluation des incidences des échanges sectoriels. De même, l'année de référence du modèle, en l'occurrence 2001, ne tient pas compte de l'évolution rapide de la structure du commerce mondial ni des changements tarifaires observés au cours des dernières années à l'échelle mondiale, comme l'accession de la Chine à l'OMC, si bien que les estimations peuvent ne pas illustrer les niveaux de protection actuels susceptibles d'être éliminés par l'adoption d'un accord Canada-Japon. Une autre préoccupation tient du fait que ce modèle ne prend pas en compte le haut niveau d'intégration du marché nord-américain des produits de base, qui empêche l'apparition de grandes différences dans l'établissement du prix des biens de base produits au Canada et aux États-Unis. Ainsi, toute augmentation des termes de l'échange se répercutera non seulement sur la production du Canada, mais aussi sur celle de toute l'Amérique du Nord, d'où

la possibilité de surévaluer les effets sur la production au Canada tout en sous-évaluant l'incidence positive aux États-Unis.

Compte tenu de ces différents facteurs, il conviendrait d'interpréter les effets macroéconomiques décrits ci-après comme des indicateurs généraux des principales incidences économiques dont le Canada et le Japon pourraient profiter. Cependant, il faut traiter la composition de ces retombées avec prudence, compte tenu de leur caractère incertain. De même, les effets sectoriels mentionnés ci-après doivent également être interprétés avec beaucoup de circonspection, notamment en ce qui a trait à la structure des effets sectoriels sur les plans du volume et des prix.

6.2.1 Les incidences de la libéralisation du commerce des marchandises

La présente sous-section propose une analyse économique quantitative des retombées de la libéralisation des échanges de biens entre le Canada et le Japon. Nous partons du principe que les deux pays élimineraient les obstacles au commerce de manière préférentielle une fois pour toutes.

Conformément à l'approche traditionnelle, qui consiste à examiner les incidences de la libéralisation des échanges, nous avons utilisé un modèle d'équilibre général (MEGC) du commerce mondial. Les CGE permettent d'évaluer les effets des changements de politiques sur la structure équilibrée de l'économie, en présentant en détail les modifications de la répartition des ressources, de la production et du commerce dans l'ensemble des secteurs, ainsi que les effets globaux qu'ils entraîneraient sur le bien-être économique et la production du pays.

Le modèle de CGE particulier employé pour les simulations de cette étude est le projet d'analyse des échanges mondiaux, version 6. Si ce modèle sert essentiellement à évaluer les effets statiques sur la répartition des ressources, certains facteurs dynamiques y ont été incorporés : a) un mécanisme de formation de capital dynamique, et b) des effets d'amélioration de la productivité. La base de données utilisée pour ce modèle correspond à l'économie mondiale en 2001.

6.2.1 (a) Incidences macroéconomiques

La libéralisation du commerce stimule les échanges en réduisant le prix des biens échangeables. Les secteurs d'exportation obtiennent un accès accru aux marchés des partenaires commerciaux, et les consommateurs nationaux peuvent acquérir des biens importés à prix réduit. Au fur et à mesure qu'un pays ouvert adapte sa production à son avantage comparatif, ses ressources en production, ses terres, son capital, sa main-d'œuvre et ses intrants intermédiaires sont utilisés plus efficacement. Ces effets combinés, l'un attribuable à l'accès aux marchés étrangers et l'autre à l'adaptation du marché intérieur, devraient se traduire par une croissance mondiale de la production et un meilleur bien-être économique. Outre ces gains en efficacité « statique », les avantages économiques peuvent être multipliés grâce à l'augmentation des incitations en faveur de la formation du capital et à l'augmentation de la productivité sous l'effet d'une concurrence accrue, elle-même encouragée par la libéralisation du commerce.

Les effets de cette simulation sur les incidences macroéconomiques de la libéralisation du commerce entre le Canada et le Japon ont été reproduits dans le tableau 6.1.

Tableau 6.1: Incidences macroéconomiques

		Japon	Canada
PIB réel	(%)	0,17	0,32
Indice implicite du PIB	(%)	- 0,17	0,76
Utilité	(%)	0,17	0,59
Variation équivalente	(en millions $US)	6 176	3 809
Exportations	(%)	0,42	0,43
Exportions vers le Canada	(%)	18,22	-
Exportations vers le Japon	(%)	-	120,40
Importations	(%)	0,56	1,00
Balance commerciale	(en millions $US)	- 583	353

Le Canada et le Japon tireraient tous deux parti de l'augmentation de leurs revenus et de leur production. En pourcentage, ces gains seraient beaucoup plus importants pour le Canada que pour le Japon : le PIB du Canada augmenterait de

0,32 % en termes réels, celui du Japon, de 0,17 %. Cet écart reflète essentiellement les tailles relatives des deux économies : l'année de référence, le PIB du Japon était presque cinq fois supérieur à celui du Canada. En outre, la part du Japon dans les échanges bilatéraux avec le Canada, estimée à 3 %, est supérieure à la part du Canada dans les échanges bilatéraux avec le Japon, évaluée à environ 1,5 %.

Pour le Japon, les gains macroéconomiques mesurés sur la base de l'évolution de l'utilité, un indicateur clé de l'amélioration du bien-être dans l'analyse du MEGC qui peut être considéré comme témoin de la consommation réelle, s'élèveraient à 0,17 %. Ceux du Canada seraient proportionnellement plus élevés, puisque l'utilité du Canada augmenterait de 0,59 %. Cependant, l'économie du Japon étant plus importante que celle du Canada, en termes de changements absolus, les gains du Japon seraient supérieurs à ceux du Canada. Si on analyse l'amélioration du bien-être mesurée selon l'évolution de la variation équivalente, qui s'entend comme du capital dont doivent disposer les ménages avant la conclusion de l'ALE pour être aussi bien nantis après l'adoption de l'accord, les gains économiques du Japon atteindraient près de 6,2 milliards de dollars (en dollars américains de 2001) et ceux du Canada, 3,8 milliards de dollars américains. De plus, la ventilation des gains en bien-être mesurée par l'évolution de la variation équivalente montre que les effets des mesures de libéralisation du commerce adoptées par le Japon seraient beaucoup plus importants que ceux des mesures prises par le Canada, à la fois pour les économies canadienne et japonaise. Les gains du Japon résulteraient essentiellement d'une répartition plus efficace des ressources. En revanche, les gains du Canada découleraient, dans une plus grande mesure, de l'amélioration des termes de l'échange.

Le volume des exportations japonaises devrait augmenter de 0,42 % et celui des importations de 0,56 %. Par ailleurs, les échanges bilatéraux seraient fortement stimulés. Les exportations japonaises vers le Canada augmenteraient de 18,2 %; en revanche, la balance commerciale du Japon diminuerait, en raison, en grande partie, de la détérioration des termes de

l'échange. Les volumes d'exportation et d'importation du Canada devraient croître de 0,43 % et de 1,00 %, respectivement. Ces taux de variation sont similaires à ceux du Japon. Une différence notable réside dans le fait que les exportations vers le Japon devraient croître de 120,4 %. De plus, la balance commerciale du Canada augmenterait.

6.2.1 (b) Incidences par secteur

Comme on l'a indiqué plus haut, les incidences de la libéralisation du commerce bilatéral par secteur dépendent largement des structures commerciales et des niveaux de protection antérieurs. Plus les droits de douane initialement imposés étaient élevés, plus l'incidence sur le flux des échanges commerciaux sera importante et plus l'adaptation de la production, dans tous les secteurs, sera élevée, conformément à l'avantage comparatif des partenaires commerciaux.

Sur le plan de la libéralisation du commerce des biens agricoles et industriels, le MEGC indique que les exportations du Japon progresseraient dans la plupart des secteurs manufacturiers, stimulées par l'accroissement de ses exportations vers le Canada, attribuable à l'élimination des mesures protectionnistes. Par ailleurs, les exportations du Canada augmenteraient dans les secteurs des céréales et des produits de la viande, en raison de la libéralisation des importations par le Japon. Les changements apportés aux structures de production des deux pays correspondraient aux incidences sur le commerce. Au Japon, la production progresserait dans les secteurs des produits manufacturiers et des services, tandis que celle des produits céréaliers et de la viande baisserait. Au Canada, la production s'intensifierait dans les secteurs agricole et agroalimentaire, alors que celle de la plupart des secteurs manufacturiers diminuerait, quoique dans une moindre mesure. Le graphique 6.1 présente l'évolution de la production sectorielle au Canada et au Japon mesurée selon la simulation fondée sur la libéralisation complète du commerce de biens agricoles et industriels.

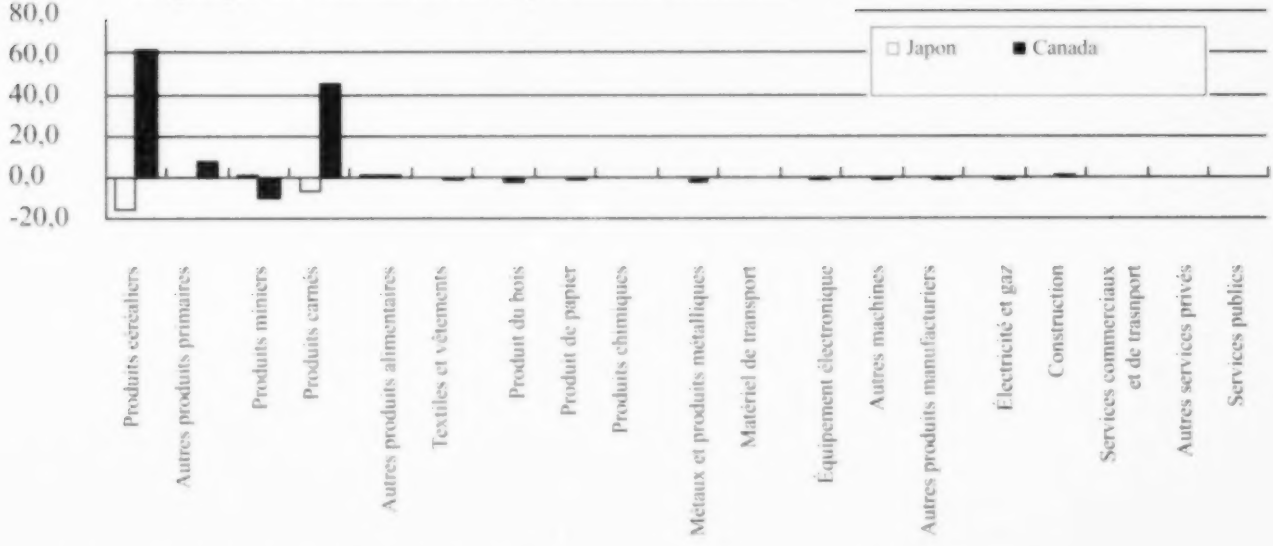
Les effets sur la production dans les secteurs des produits céréaliers et de la viande sont probablement surévalués en rai-

son d'un ensemble de facteurs d'agrégation dénaturants, puisque le MEGC n'a pas tenu compte du soutien des prix accordé aux producteurs agricoles au Japon, qui ne ferait pas l'objet de négociations bilatérales, ni des limites à l'augmentation des prix permises au Canada en raison de l'intégration du marché nord-américain des produits de base.[21] Dans la mesure où les incidences sur l'agriculture seraient surévaluées, les résultats concernant la production dans d'autres secteurs de l'économie seraient aussi modérés, puisque l'adaptation des ressources de production, comme la main-d'œuvre et le capital, ne serait pas aussi étendue.

En général, les changements dans le commerce et la production sectorielle auxquels on pourrait s'attendre dans les différents secteurs varieront en fonction des modèles utilisés et, surtout, des hypothèses de simplification sur lesquelles ils reposent. On peut néanmoins en déduire que les effets probables de la libéralisation du commerce bilatéral entre le Canada et le Japon ainsi que la direction, voire l'ampleur, des simulations du modèle susmentionnées sont largement conformes aux attentes que les avantages comparatifs des pays les laissent entrevoir.

[21] À titre d'exemple, une simulation du modèle montre que, si le riz était désagrégé des autres céréales, la croissance de la production céréalière canadienne atteindrait environ 7 % contre plus de 60 %. De même, l'incidence pourrait être nettement moindre pour le secteur canadien des produits de la viande.

(%) **Graphique 6.1 Incidences sur la production sectorielle**



Source : Simulation de l'auteur utilisant le modèle GTAP

6.2.1 (c) Incidences sur les économies de pays tiers

La libéralisation du commerce bilatéral entre le Canada et le Japon aurait également des incidences sur les économies des pays tiers. Stimulées par une répartition plus efficace des ressources due à la libéralisation du commerce bilatéral, les exportations japonaises devraient augmenter au Canada et dans le reste du monde. L'amélioration des termes de l'échange devrait accroître les exportations du Canada vers le Japon; toutefois, les exportations canadiennes vers le reste du monde devraient diminuer, car certains courants commerciaux seraient détournés vers le marché japonais (voir 6.2).

De même, le Canada devrait enregistrer une augmentation des importations japonaises, et vice-versa. Alimentée par la libéralisation des échanges, la croissance prévue au Canada favoriserait également la progression des importations provenant du reste du monde. Dans le cas du Japon, les importations provenant du reste du monde devraient diminuer, car certains échanges seraient détournés vers les fournisseurs canadiens.

Tableau 6.2 : Évolution du flux des échanges commerciaux japonais et canadiens

Évolution du flux des échanges commerciaux japonais (millions $US de 2001)			
	Canada	Reste du monde	Total
Exportations	1 701	158	1 859
Importations	10 416	- 7 963	2 453
Évolution du flux des échanges commerciaux canadiens (millions $US de 2001)			
	Japon	Reste du monde	Total
Exportations	9 947	-7 195	2 752
Importations	1 754	646	2 400

6.2.2 Processus d'adaptation dynamique

Le modèle d'analyse des échanges mondiaux utilisé pour mesurer les effets de la libéralisation des échanges de marchandises entre le Canada et le Japon ne tient pas compte expressément du processus d'adaptation entre l'équilibre économique antérieur à la conclusion d'un ALE et l'équilibre économique postérieur à

la conclusion d'un ALE. En règle générale, l'on part du principe, dans le modèle, que l'équilibre postérieur à la libéralisation des échanges sera atteint environ 10 à 15 ans plus tard.

Afin d'étudier les processus d'adaptation des économies canadienne et japonaise à la libéralisation des échanges, un modèle entièrement dynamique conçu par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada été utilisé. Dans ce modèle, le comportement des ménages et des entreprises en matière d'épargne et d'investissement réagit à l'évolution des deux stimulations économiques produites par la libéralisation du commerce. Ce modèle inclut directement le temps, dans la mesure où les effets sur l'épargne et l'investissement découlent d'un processus décisionnel intertemporel supposant que les agents économiques sont rationnels et tiennent compte des variables passées et futures pour prendre des décisions en ces matières[22].

Le modèle dynamique employé dans le cadre de l'étude conjointe Canada-Japon utilise la base de données du projet d'analyse des échanges mondiaux, version 6, et a été agrégé afin de donner une cohérence sectorielle maximale au modèle de regroupement sectoriel de la section 6.2.1. Cependant, compte tenu des complexités algorithmiques des modèles dynamiques, le regroupement régional repose sur quatre régions : Canada, Japon, États-Unis et reste du monde.

Le modèle montre que 80 % de l'adaptation a lieu dans les 20 premières années suivant la libéralisation des échanges. Le procédé d'adaptation précis dépend du type d'indicateurs économiques et des circonstances particulières à chaque pays.

6.2.2 (a) Processus d'adaptation du Canada

La libéralisation des échanges devrait grossir les revenus des ménages. Au fur et à mesure que les ménages adapteront leurs dépenses de consommation en conséquence, 40 % de la crois-

[22] Pour une description du modèle dynamique de CGE du MAECI, voir Papadaki, E., Mérette, M., Lan, Y., et Hernández, J., *Le modèle commercial de Commerce international du Canada*, version 2.0, Recherches en politique commerciale, 2005.

sance totale des dépenses de consommation réelles des Canadiens devrait avoir été enregistrée dans les 10 premières années suivant la libéralisation des échanges. Au bout de 20 ans, l'adaptation à long terme devrait être achevée à 80 %.

De la même manière, misant sur une croissance économique accrue, les entreprises réagiront à la libéralisation des échanges en investissant davantage. En effet, dès les 10 premières années, l'investissement devrait dépasser la réaction de l'équilibre à long terme et provoquer l'adaptation rapide des stocks de capitaux globaux à un nouvel équilibre à long terme.

Les importations canadiennes devraient s'adapter plus rapidement que les exportations; de fait, les importations devraient dépasser l'équilibre à long terme dès la première période. L'évolution des importations dépend de l'évolution de la demande intérieure agrégée. Les ménages canadiens s'attendant à une hausse de leur revenu réel après la conclusion d'un ALE, ils augmentent immédiatement leur consommation et, en particulier, celle des biens importés, en vertu du processus de substitution intertemporelle. Bien que les exportations canadiennes fassent l'objet d'une demande accrue, et notamment les exportations de biens agricoles canadiens, ce secteur nécessitera l'injection de capitaux supplémentaires. Or, les capitaux ont besoin de temps pour être réunis, d'où l'adaptation plus lente des exportations du Canada. Par conséquent, environ 40 % de l'augmentation des exportations totales du Canada s'observera au cours des 10 premières années.

Illustrant le modèle d'évolution de la demande et du commerce intérieurs, la production canadienne s'adapte progressivement, environ 40 % des gains ayant été enregistrés au cours des 10 premières années suivant la libéralisation, et 80 % au bout de pratiquement 20 ans.

6.2.2 (b) Processus d'ajustement du Japon

L'économie du Japon parviendrait plus rapidement à son équilibre à long terme que celle du Canada, à en croire les simulations du modèle, en grande partie parce que l'adaptation structurelle globale serait moins marquée dans l'économie japonaise, qui

dépasse en taille celle du Canada, à la suite de la conclusion d'un accord commercial bilatéral. Au Canada, l'augmentation de la production nécessiterait une importante redistribution des ressources dans tous les secteurs (surtout au profit du secteur agricole). Il n'en serait pas ainsi au Japon, ce qui explique pourquoi 95 % de l'augmentation de la production seraient atteinte dès les 10 premières années suivant la libéralisation.

Sur le plan des dépenses de consommation réelles, plus de 70 % de l'augmentation de la consommation réelle au Japon aurait lieu au cours des 10 premières années. L'investissement réel au Japon connaîtrait une adaptation plus lente, marquée par une croissance de 40 % dès les 10 premières années. Au cours de la période suivante, l'investissement s'adapterait progressivement, selon l'évolution du modèle d'accumulation du stock de capital.

Les exportations du Japon s'ajusteraient à leur nouvel équilibre à long terme dès les 10 premières années. La même observation vaut pour les importations, qui achèveraient également leur adaptation durant la première période.

6.3 Options politiques

6.3.1 Approche intersectorielle et multisectorielle : en faveur d'un meilleur environnement pour les entreprises, le commerce et l'investissement

Le Canada et le Japon ont noué des liens économiques fermes et favorables, comme en ont attesté les secteurs privés des deux pays. Toutefois, des mesures additionnelles permettraient de resserrer davantage les relations bilatérales. Les options en ce sens sont divisées en approches sectorielles et intersectorielles. Les approches intersectorielles se concentrent sur des questions précises qui tendent à avoir des effets sur de nombreux secteurs, tandis que les approches sectorielles se consacrent à des questions particulières à un secteur ou domaine. Ces deux approches auront un effet positif sur les économies des deux pays et renforceront la coopération bilatérale.

6.3.1.1 Éventuel accord de libre-échange Canada-Japon

Si le système commercial multilatéral, incarné par l'OMC, reste le fondement des politiques commerciales du Canada et du Japon, ces deux pays reconnaissent que la réduction des obstacles au commerce et à l'investissement entre des partenaires bilatéraux et régionaux appropriés peut créer des débouchés avantageux pour les partenaires respectifs. En veillant à ce que les accords commerciaux bilatéraux et régionaux soient conformes aux règles de l'OMC, et dépassent, dans la mesure du possible, le cadre de l'OMC, de telles initiatives peuvent aussi contribuer à soutenir et à élargir le système commercial multilatéral. À ce titre, le Canada et le Japon ont conclu un certain nombre d'accords bilatéraux et régionaux avec d'autres partenaires commerciaux et ont mis en œuvre de nouvelles initiatives.

Comme nous l'avons indiqué préalablement dans l'étude conjointe, les accords commerciaux bilatéraux et régionaux visent à refléter les intérêts et les priorités des pays signataires et à maximiser les avantages mutuels grâce à l'ouverture et à la libéralisation des cadres commerciaux et financiers. Des ALE et des accords de partenariat économique, ainsi que d'autres mesures comme la coopération en matière de réglementation, visent à répondre à certains besoins d'harmonisation, de facilitation ou de réglementation des transactions commerciales qui surgissent naturellement entre les pays et les entreprises. Dans de nombreux domaines, comme le commerce des biens, les investissements et la politique sur la concurrence, le Canada et le Japon partagent les mêmes vues sur les meilleures pratiques de négociation d'accords et d'ententes de coopération de grande qualité, tout en comprenant que chacun ait des secteurs particulièrement sensibles.

Pour les besoins de l'étude conjointe, des consultations ont été menées avec les secteurs privés du Canada et du Japon, comme on l'a indiqué au chapitre 5. Certains ont appelé à un renforcement du cadre d'investissement, à la réduction des droits de douane dans un certain nombre de secteurs, et à l'élimination d'autres types d'entraves tels que les obstacles non tarifaires ou la circulation des gens d'affaires. Par ailleurs, certaines préoccupa-

tions ont été soulevées des deux côtés (relativement, par exemple, aux éventuelles incidences pour les secteurs de l'agriculture, de la foresterie et de la pêche du Japon, et pour les secteurs de la construction automobile et navale au Canada).

La modélisation décrite dans le présent chapitre étudie les avantages et les coûts éventuels d'un ALE entre le Canada et le Japon sur la base de l'analyse de modèles économiques; ses résultats appuient l'idée qu'un ALE Canada-Japon pourrait se traduire par des bénéfices économiques pour les deux pays dans leur ensemble. Néanmoins, les modèles économiques ne peuvent pas donner d'évaluation définitive des effets d'une réforme de la politique commerciale compte tenu de leurs limites (en effet, différents facteurs ne peuvent pas être mesurés sur le marché). Cela dit, ils constituent des indicateurs utiles. La modélisation montre les gains aux chapitres des revenus et de la production, notamment une progression de 0,32 % du PIB du Canada, contre 0,17 % pour le Japon. Les retombées économiques pourraient se chiffrer à environ 6,2 milliards de dollars pour le Japon et à 3,8 milliards de dollars pour le Canada. Au total, les exportations de biens du Japon augmenteraient d'environ 2,4 milliards de dollars et celles du Canada, d'approximativement 2,7 milliards de dollars (en dollars américains de 2001). Les exportations japonaises augmenteraient dans la plupart des secteurs manufacturiers, alors que les exportations canadiennes progresseraient dans le secteur des céréales et des produits de la viande, des produits du bois, des textiles et des vêtements et de certains types de machines et d'équipement.

L'évaluation qualitative et quantitative positive de la modélisation susmentionnée associée à la coopération de longue date entre le Canada et le Japon tendent à indiquer l'éventuelle valeur de l'initiative de libre-échange bilatéral. Même si l'accord n'a pas encore pu être conclu, compte tenu des préoccupations du Japon quant aux possibles répercussions sur les secteurs de l'agriculture, de la foresterie et de la pêche de son pays (ces secteurs représentant une large part des importations du Japon originaires du Canada), le Canada et le Japon ont décidé de réexaminer l'éventualité d'un ALE pour faire suite au rapport de

l'étude conjointe, mais par des voies plus appropriées, comme la prochaine réunion du Comité économique conjoint.

6.3.1.2 Dialogue sur la réforme réglementaire

La réglementation peut avoir une incidence sur le commerce et les activités commerciales de nombreuses façons. L'examen des problèmes relatifs à la réglementation et les efforts déployés pour les résoudre par une approche intersectorielle facilitera les échanges bilatéraux. Le chapitre 5 du document sur le cadre économique Canada-Japon désigne la coopération en matière de réglementation comme un domaine clé. L'une des mesures qui permettrait de résoudre cette question consisterait à entamer un dialogue sur la réglementation afin de stimuler la coopération entre les deux pays dans ce domaine, parallèlement au cadre économique et aux travaux du Comité économique conjoint.

La nécessité d'instaurer un tel cadre entre le Canada et le Japon a été évoquée par des acteurs canadiens et japonais à l'occasion d'audiences avec des représentants du secteur privé. L'importance d'améliorer l'environnement commercial et de promouvoir les réformes réglementaires dans les deux pays a également été soulignée. Parmi les problèmes à résoudre qui ont été relevés, mentionnons la délivrance de visas, la reconnaissance mutuelle, la propriété intellectuelle, l'élimination des obstacles réglementaires au commerce des marchandises et la réglementation régissant l'investissement dans le secteur des services.

Le Canada et le Japon sont tous deux d'avis qu'en réglant les problèmes relatifs à la réglementation, ils contribueront à consolider leurs relations économiques. Bien que le Canada et le Japon se soient échangé leurs demandes dans ce domaine par différentes voies, jusqu'à présent, aucun cadre fonctionnel permettant de régler tous les problèmes de manière efficace n'a été créé. L'instauration d'un tel cadre s'avérerait utile et précieux pour les acteurs des deux pays puisqu'il ferait ressortir tout le potentiel de l'économie. Un dialogue sur la réglementation constitue donc un point de départ approprié pour définir les secteurs où il est prioritaire d'accroître la coopération et, au be-

soin, d'établir un mécanisme formel pour régler ces problèmes à l'avenir.

Un tel cadre devrait être conçu avec soin et axé sur les résultats. Les problèmes devraient être déterminés en temps opportun, pour des raisons d'efficacité et en fonction des relations économiques entre les deux pays. Le cadre du dialogue devrait comprendre les éléments suivants : 1) les questions et les problèmes à régler feront l'objet d'une coordination préalable afin de promouvoir les échanges et les investissements entre les deux pays, et de satisfaire aux besoins des secteurs privés; 2) le cadre ne reprend pas les questions et les problèmes abordés dans les instances existantes ni ne vise à y intervenir; 3) une importance accrue sera accordée à la coopération en matière de réglementation au sein de la structure actuelle du Comité économique conjoint, notamment par l'insertion d'un point à l'ordre du jour de la réunion annuelle. Des représentants recommanderont le cadre à mettre en place à l'occasion de la prochaine réunion du comité.

6.3.1.3 Investissement

Jusqu'à présent, les relations économiques entre le Canada et le Japon ont évolué de façon constante et favorable. Ces deux pays industrialisés se distinguent par des économies stables, des systèmes politiques parvenus à maturité, une main-d'œuvre hautement compétente et des technologies avancées. Grâce à l'attrait qu'ils exercent à titre de destination d'investissement sûre, le Japon, de par sa situation en Asie, et le Canada, de par sa proximité aux États-Unis, ont réussi à prendre pied sur les marchés asiatique et nord-américain, respectivement. Cela dit, les pays émergents du groupe BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine) exposeront le Canada et le Japon à une concurrence internationale accrue, susceptible d'influencer leur économie, d'où l'importance pour eux de renforcer leur coopération en matière de commerce et d'investissement.

Si les entreprises ont besoin des chaînes d'approvisionnement mondiales pour réussir dans le monde des affaires d'aujourd'hui, leurs activités dépendent aussi des investissements; le Canada et

le Japon doivent donc faciliter les flux d'investissements afin de permettre aux entreprises canadiennes et japonaises de tirer pleinement parti des forces complémentaires que ces deux pays offrent. À ce titre, le Canada et le Japon devraient travailler de concert à l'élaboration d'initiatives qui contribueront à promouvoir l'investissement. Un bel exemple de coopération actuelle est l'adoption, par les deux pays, d'un nouvel accord de sécurité sociale; par ailleurs, ils pourraient entreprendre des négociations sur la mise à jour de l'accord fiscal.

Les secteurs privés des deux pays se sont dits désireux de renforcer les relations d'investissement entre le Canada et le Japon. Il est possible de stimuler l'investissement par des activités de promotion, comme des séminaires ciblant les principaux secteurs industriels des deux pays. En mai 2005, l'Organisation japonaise du commerce extérieur (JECTRO) et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) ont signé un protocole d'entente sur la coopération en matière de promotion de l'investissement bilatéral afin de déterminer et de stimuler les domaines de coopération clés. Ces deux organismes ont entrepris de tenir une série de séminaires de promotion de l'investissement bilatéral afin d'accroître leur compréhension mutuelle de leur milieu des affaires. Ce type d'action positive devrait être poursuivie et étendue dans les deux pays. L'élargissement de la portée de cette activité de promotion permettrait d'augmenter les débouchés en matière d'investissement. La poursuite des activités promotionnelles par ces organismes et d'autres instances des deux pays permettrait quant à elle de mieux faire connaître les capacités des deux pays et leur nature complémentaire, ce qui attirerait de nouveaux investissements, et, ainsi créerait de nouveaux débouchés commerciaux pour les entreprises canadiennes et japonaises.

6.3.1.4 Mise à jour de la convention fiscale

L'actuelle convention de double imposition Canada-Japon (« convention fiscale») a été signée en 1986. Bien qu'un protocole la modifiant ait été adopté en 1999, sa portée était très limitée. La convention fiscale actuelle ne répond donc pas à un certain

nombre de préoccupations continuellement soulevées par les milieux des affaires canadien et japonais.

Au cours des dernières années, les ministères des Finances du Canada et du Japon ont tenu plusieurs discussions informelles afin d'identifier les domaines de la convention fiscale susceptibles d'être améliorés pour correspondre aux commerciales actuelles. À la lumière de ces échanges, on a relevé plusieurs changements notables qui pourraient être apportés à la convention fiscale Canada-Japon, tels que : la réduction, voire, l'exemption de la retenue d'impôts sur certains paiements transfrontaliers; l'exemption des impôts à la source sur les gains en capital des entreprises résidant dans un autre pays afin de stimuler les investissements transfrontaliers; l'ajout d'une limite à la disposition sur les bénéfices afin de décourager le chalandage fiscal; l'adoption des dispositions modifiées de l'OCDE concernant l'échange d'informations sur le secret bancaire; et l'ajout de dispositions particulières visant à réduire la double imposition des revenus de retraite et de fiducie. Ces modifications seraient non seulement conformes aux politiques de conventions fiscales en vigueur au Canada et au Japon, mais elles élimineraient en outre les obstacles fiscaux au commerce et à l'investissement entre les deux pays.

Dans ce contexte, les négociations relatives à la mise à jour et à la modification de la convention fiscale permettraient aux gouvernements du Canada et du Japon de répondre aux préoccupations soulevées par les milieux d'affaires canadien et japonais au sujet de la convention fiscale en vigueur. Les modifications à la convention fiscale apporteraient donc des avantages nets aux groupes d'affaires canadiens et japonais en stimulant encore les échanges commerciaux et financiers entre les deux pays.

Les ministres des Finances ont accepté, au cours de leur réunion bilatérale du 4 avril 2007, à Tokyo, que des représentants de leurs pays respectifs travaillent ensemble afin d'aplanir les dernières divergences et d'engager des discussions de fond après la signature du nouveau protocole de la convention fiscale Canada-États-Unis, et ce, en vue d'entreprendre des négocia-

tions formelles sur la modification de la convention fiscale Canada-Japon.

6.3.1.5 Porte de l'Asie-Pacifique

La réussite dans le domaine du commerce international repose sur la circulation rapide et harmonieuse des marchandises et des personnes dans les chaînes d'approvisionnement mondiales. À cette fin, les gouvernements doivent adopter de nouvelles approches et fournir aux entreprises les outils qui leur permettront de s'adapter. Le Canada et le Japon s'emploient actuellement à élaborer des initiatives de « portes d'entrée » nationales afin de promouvoir la croissance économique et de resserrer les liens avec les partenaires commerciaux. L'initiative canadienne de la Porte et du Corridor de l'Asie-Pacifique regroupe des investissements de plusieurs milliards de dollars des provinces et du secteur privé afin d'améliorer la logistique des transports entre l'Asie-Pacifique et l'Amérique du Nord, en augmentant considérablement la capacité, la fiabilité et l'efficacité des ports, des chemins de fer, des routes et des aéroports canadiens. Le Japon appuie quant à lui l'Initiative de la Porte de l'Asie et aspire à jouer un rôle clé pour relier l'Asie et le reste du monde afin de faciliter la circulation des personnes, des biens, des capitaux et de l'information ainsi que le rayonnement de la culture. Cette initiative d'envergure prévoit une stratégie exhaustive visant à assurer au Japon une croissance économique et sociale stable. Tout en mettant l'accent sur les échanges et le commerce, l'initiative japonaise accorde une grande importance à d'autres domaines, tels que la réforme des politiques relatives aux étudiants internationaux, la promotion des industries créatrice du Japon et la publicité sur ses attraits à l'étranger. Ces deux concepts d'initiatives de porte diffèrent tout en étant liés et complémentaires à la fois. Les deux pays peuvent coopérer et partager de l'information dans de nombreux domaines, tout en cherchant à devenir de plus grandes portes d'entrée pour leurs régions respectives.

6.3.2 Approches individuelles : questions relatives à la coopération

Le chapitre 4 décrivait les faits récents en matière de coopération bilatérale, notamment les questions prioritaires du cadre économique Canada-Japon. La présente partie aborde entre autres plusieurs questions.

6.3.2.1 Sécurité alimentaire

Les relations entre l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et les agences de réglementation japonaises se sont resserrées au cours des dernières années. Les deux pays ont établi des relations fondées sur la confiance mutuelle, la collaboration et la transparence dans des domaines complexes et sensibles.

L'ACIA, Santé Canada et les autorités japonaises de sécurité alimentaire ont achevé, en juillet 2006, l'élaboration d'un document informel portant sur la coopération dans les domaines touchant la sécurité alimentaire. Cette coopération vise plus particulièrement trois domaines : les communications sur les risques, l'évaluation des risques et la collaboration internationale. Les premières actions de coopération seraient entreprises dans ces domaines, sous l'égide de l'ACIA, de Santé Canada et de la Commission de sécurité alimentaire du Japon, conformément aux dispositions du document cadre. Il y aurait lieu, comme les autorités des deux pays en ont mutuellement convenu, que la coopération entre les autorités canadiennes et japonaises compétentes soit coordonnée, afin d'améliorer les contacts professionnels à tous les niveaux et de stimuler l'échange d'information.

La première mesure de coopération en matière de sécurité alimentaire servirait de fondement à toutes les autres. La coopération pourrait être étendue à différents domaines, tels que : la gestion des risques, la coopération des laboratoires en matière de sécurité alimentaire (comme le propose le document de coopération sur la sécurité alimentaire), puis, par la suite, la santé des animaux et la préservation des végétaux. Compte tenu de la croissance du commerce international des produits alimentaires et des produits d'origine animale et végétale, de l'amélioration

des nouvelles technologies d'inspection et de l'augmentation des risques, ces initiatives permettraient aux autorités canadiennes et japonaises de mieux communiquer et de mieux se comprendre, et contribueraient à atténuer les éventuels effets des différences réglementaires.

6.3.2.2 Coopération en matière d'énergie

Compte tenu de la convergence de la situation énergétique dans le monde et des préoccupations environnementales, la coopération en matière d'énergie entre le Canada et le Japon a évolué au cours des 10 dernières années. À ce titre, la promotion du développement des technologies énergétiques et la diversification des sources d'énergie ont commencé à revêtir une importance stratégique aux yeux du Canada et du Japon, au même titre que l'intensification de la coopération et la multiplication des alliances commerciales visant toutes les formes d'énergie traditionnelle et non traditionnelle.

Le Japon a conclu un partenariat d'investissement à long terme dans le secteur des sables bitumineux du Canada, et des entreprises japonaises ont fait part de leur intérêt à accroître la mise en commun d'information, avec le Canada, sur les infrastructures liées aux sables bitumineux, notamment les échanges techniques. Pour promouvoir la diversification des ressources et des marchés de l'énergie, il importe que le Canada et le Japon encouragent et appuient la collaboration dans ce domaine.

Le Canada et le Japon figurent parmi les chefs de file mondiaux dans la mise au point de piles à hydrogène, notamment dans les applications stationnaires, micro, automobiles et mobiles. En outre, plusieurs entreprises canadiennes sont largement présentes dans le secteur des piles à combustible au Japon. Les deux pays ont déjà coopéré, dans le cadre du Partenariat international pour l'économie de l'hydrogène (IPHE), à la coordination et à la réalisation d'activités de recherche, de développement et de démonstration de la technologie des piles à hydrogène. Comme le Canada et le Japon tireraient tous deux parti d'une mise en commun de l'information et d'une collaboration accrues, lesquelles augmenteraient l'efficacité des programmes

de recherche et développement, ils ont tout intérêt à poursuivre et à renforcer les partenariats internationaux.

De nouvelles sources d'énergie, comme les hydrates de gaz, font également l'objet d'une coopération bilatérale. Un nouveau projet d'essai global de production, évalué entre 40 et 50 milliards de dollars, du gisement d'hydrates de gaz de Mallik, dans le delta du Mackenzie, au Canada, pourrait constituer une formidable avancée en vue de mesurer le potentiel commercial des hydrates de gaz et de déterminer les technologies de production appropriées.

Il serait aussi possible pour le Canada et le Japon d'entamer une coopération à long terme dans différents domaines importants, même s'ils en sont encore à un stade préliminaire, tels que : le charbon (charbon propre, charbon liquéfié); le piégeage et le stockage de CO_2; l'uranium, une source d'énergie nucléaire qui contribue largement à la réduction des gaz à effet de serre; ainsi que les sources d'énergie renouvelable (par exemple, le bioéthanol). Un partenariat de coopération d'énergie améliorerait grandement l'efficacité énergétique, l'énergie propre et la diversification des ressources en énergie, et contribuerait à faciliter davantage les échanges et les investissements entre les deux pays.

À cet égard, le Canada et le Japon se réjouissent du dialogue sur l'énergie, que le secrétaire parlementaire japonais à l'Économie, au Commerce et à l'Industrie et le ministre canadien des Ressources naturelles ont convenu d'engager à l'occasion de leur réunion de mai 2007. Les deux gouvernements entreprendront ce genre de dialogue afin d'étudier les différents domaines de coopération potentiels dans le secteur de l'énergie.

6.3.2.3 Coopération en science et en technologie

L'Accord de 1986 sur la coopération scientifique et technologique Canada-Japon favorise une coopération accrue et efficace entre les agences gouvernementales compétentes et entre nos chercheurs et institutions scientifiques. De plus, le cadre économique de 2005 reflète les nouvelles réalités et souligne les mesures stratégiques visant à étendre la portée de la coopération

et à élargir la collaboration à l'application et à la commercialisation en matière de science et technologie.

Pour parvenir à un meilleur équilibre et accroître l'échange de connaissances, le Canada et le Japon devraient continuer à développer activement des initiatives dans le cadre du comité conjoint établi en vertu de l'accord Canada-Japon sur la coopération scientifique et technologique, destiné à élargir la portée de la coopération, et, entre autres, à accroître les échanges, à stimuler les programmes visant à ménager une plus grande place aux femmes dans les domaines des sciences, et à examiner les moyens d'utiliser les groupes de discussion conjoints plus efficacement, voire de les augmenter ou de les perfectionner.

Le Canada et le Japon accordent tous deux une grande valeur à l'innovation et à l'importance d'une collaboration accrue entre les industries, les universités et le gouvernement. Les deux pays auraient intérêt à identifier les mesures conjointes qui leur permettraient de commercialiser le fruit de leurs recherches à l'échelle mondiale, notamment dans le cadre de partenariats public-privé, de liens entre grappes industrielles, de réseaux de recherche conjointe et d'autres domaines d'activités susceptibles de présenter des avantages mutuels.

Dans la perspective d'un engagement plus stratégique axé sur la recherche-développement et la commercialisation, le Canada et le Japon devraient discuter, dans le cadre du comité conjoint établi en vertu de l'accord, des forces et des faiblesses de leurs secteurs scientifiques et technologiques respectifs et des domaines où ils sont complémentaires, afin de les encourager à accroître leur collaboration.

Pour assurer le renforcement de nos capacités en matière d'innovation et la croissance continue de notre économie, il importe que les ressources nécessaires soient affectées au soutien des initiatives susmentionnées.

6.3.2.4 Services aériens

Les dernières consultations sur les services aériens remontent à janvier 2007 et ont débouché sur l'élargissement des droits pour les deux pays, notamment sur l'accroissement des capacités of-

fertes entre les deux pays et de la flexibilité opérationnelle des transporteurs. Les nouvelles dispositions comprennent : l'introduction d'un système de répartition simplifié basé sur les fréquences de vol plutôt que sur le type d'avion, jusqu'à 450 sièges; l'accroissement des capacités offertes entre les deux pays, à l'exception des aéroports de Tokyo; l'élimination des limites de fréquence dans les paires de villes imposées dans le cadre des politiques de partage des codes aux transporteurs de pays tiers; et l'augmentation des points d'accès « ultérieurs » pour ces vols avec partage de codes.

Des transporteurs canadiens et japonais travaillant en partenariat ont déjà commencé à appliquer certains des nouveaux droits accordés lors des récentes consultations, tels que les droits de partage des codes dans certains points aux États-Unis et dans certains points « ultérieurs » en Asie.

Cependant, les relations bilatérales dans le secteur des services aériens pourraient bénéficier de certaines améliorations afin de répondre à la croissance continue des marchés entre les deux pays. Le bureau de l'aviation civile du ministère japonais des Terres, des Infrastructures et des Transports et les autorités canadiennes de l'aviation civile ont décidé de se rencontrer au printemps 2008. L'ouverture d'une nouvelle série de pourparlers destinés à faciliter les services aériens entre les deux pays permettrait aux partenaires commerciaux de résoudre les problèmes liés à la promotion du commerce des biens et des services et de l'investissement entre les deux pays.

6.3.2.5 Propriété intellectuelle

Droits de propriété intellectuelle

La propriété intellectuelle étant devenue un domaine sans frontières dans l'économie mondiale, il nous incombe de trouver des solutions de portée mondiale contribuant à protéger et à renforcer les droits de propriété intellectuelle (DPI) de façon à ce que les pays du monde entier puissent faire des affaires dans les mêmes conditions. Cela permettra d'établir une stabilité juridique, une transparence et des règles équitables et, ainsi, de favori-

ser l'équité du commerce et de la distribution des biens. Les DPI, tels que les brevets, les marques de commerce et le droit d'auteur, contribuent à développer et à faire progresser une société. Il importe donc de fournir un cadre approprié pour stimuler les créations et innovations protégées par les DPI, tout en protégeant et en utilisant les produits issus d'activités de création passées.

Dans ce contexte, le Canada et le Japon peuvent coopérer dans deux domaines touchant aux DPI, soit la prévention de la prolifération des articles piratés et contrefaits, et le renforcement de la protection des DPI, en particulier par l'amélioration des systèmes d'examen des brevets. Ces mesures sont essentielles et indispensables pour encourager les industries naissantes, et aideront à développer nos pays dont l'économie est fondée sur le génie et la technologie.

Le Japon prône la création d'un cadre juridique international sur la prévention de la prolifération des articles piratés et contrefaits. L'année dernière, le Canada et d'autres parties intéressées ont engagé un dialogue constructif sur cette question. Le Canada et le Japon ont convenu de l'importance de poursuivre la coopération bilatérale et multilatérale en matière de lutte contre la contrefaçon et le piratage.

Coopération en matière de brevets

Le Canada et le Japon sont conscients de l'augmentation mondiale des dépôts de demandes de brevets. Les bureaux des brevets des deux pays ont entamé des discussions sur cette question et d'autres sujets importants, tels que la rationalisation des procédures relatives aux brevets et l'assurance de la haute qualité des brevets accordés. L'Office de la propriété intellectuelle du Canada et le Bureau des brevets du Japon devraient poursuivre leurs discussions sur ce sujet et sur d'autres questions touchant aux brevets, notamment la procédure accélérée de traitement des demandes de brevet (*Patent Prosecution Highway*).

6.3.2.6 Accord de reconnaissance mutuelle sur l'équipement de télécommunications

Les milieux des affaires canadien et japonais affirment souvent que les obstacles techniques au commerce, comme les normes, nécessitent l'attention de leurs gouvernements respectifs. La conclusion d'un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) faciliterait l'accès aux marchés et le commerce des biens, puisqu'il réduirait les coûts et le nombre d'organismes concernés par les procédures d'évaluation de la conformité. Chaque pays dispose de ses propres règlements techniques concernant la protection des réseaux, l'interférence électromagnétique et d'autres objectifs, et délivre des certificats d'homologation aux produits conformes à la réglementation technique en vigueur. Un ARM stipule les conditions en vertu desquelles les résultats d'une évaluation de la conformité réalisée dans un pays exportateur seront acceptés par le pays importateur.

Au fur et à mesure que la mondialisation économique progresse, la reconnaissance mutuelle revêt de plus en plus d'importance sur le plan de la libéralisation des échanges et de la promotion d'un environnement commercial sans frontières. Face au développement rapide des technologies de l'information, les industries exigent de plus en plus l'adoption d'ARM dans ce secteur. Répondant à ces demandes, le Canada et le Japon ont respectivement conclu des ARM avec d'autres pays et régions, dans le secteur de l'équipement de télécommunications.

Pour ce qui est du Canada et du Japon, la reconnaissance mutuelle des résultats des évaluations de la conformité portant sur l'équipement de télécommunications a été désignée, lors de consultations avec le secteur privé des deux pays, parmi les options susceptibles de renforcer les relations économiques bilatérales. Le Canada et le Japon sont des pays avancés dans le domaine des technologies de l'information et des communications; la signature d'un ARM pourrait rendre leurs marchés respectifs beaucoup plus attrayants. Compte tenu des caractéristiques de chaque économie, et de leur expérience avec d'autres pays, un ARM bilatéral sur l'équipement de télécommunications contribuerait à stimuler les échanges entre le Canada et le Japon.

Chapitre 7

SOMMAIRE DES RÉSULTATS

En janvier 2005, les premiers ministres du Canada et du Japon ont décidé que les deux pays mèneraient une étude conjointe dans les buts suivants :

a. examiner les avantages et les coûts d'une promotion accrue du commerce et de l'investissement, ainsi que d'autres questions de collaboration entre les deux pays;
b. déterminer et décrire l'état actuel des relations économiques bilatérales, y compris le repérage des secteurs nécessitant un développement supplémentaire;
c. étudier la possibilité de mener en collaboration différentes initiatives commerciales et économiques bilatérales afin de revitaliser les relations;
d. tenir compte comme il convient des intérêts du secteur privé.

Voici les principaux résultats de l'étude conjointe en question.

Le chapitre 2 examine les relations économiques canado-japonaises dans le contexte des initiatives bilatérales, régionales et multilatérales. Même si ces deux pays sont fermement attachés aux efforts multilatéraux et régionaux visant à favoriser un commerce ouvert et sûr, comme ceux de l'Organisation mondiale du commerce ou du Forum de Coopération économique Asie Pacifique, ils soutiennent aussi le rôle primordial que peuvent jouer de solides relations bilatérales pour promouvoir les principes du libre-échange et faciliter une coopération plus étroite dans les cadres multilatéraux et plurilatéraux.

Le chapitre 3 rapporte les tendances passées et présentes dans les relations économiques bilatérales. Le Canada et le Japon sont depuis longtemps d'importants partenaires économiques, présentant des niveaux élevés de commerce bilatéral de produits et de services, de flux d'investissements directs et de portefeuille, d'apports de technologies et d'idées ainsi que de circulation des personnes. Pourtant, depuis un certain temps, les relations commerciales globales laissent à désirer. Alors que la

reprise économique du Japon se confirme et que le Canada cherche de nouveaux débouchés afin d'accroître sa prospérité en resserrant ses liens internationaux, les relations économiques générales entre le Canada et le Japon sont en mesure de progresser plus vigoureusement que ces dernières années.

Le chapitre 4 présente un résumé des domaines de collaboration actuelle, comme celui du Comité économique mixte, les premiers résultats du cadre économique Canada-Japon et les initiatives du secteur privé. Le Canada et le Japon entretiennent manifestement des relations enrichissantes et prospères auxquelles participe une foule d'acteurs des secteurs public et privé. La gamme existante de politiques bilatérales et multilatérales et de mécanismes du secteur privé fournit une solide base sur laquelle bâtir des relations économiques plus vigoureuses dans les années à venir.

Le chapitre 5 examine les mesures limitant actuellement le plein potentiel du commerce et de l'investissement, en reprenant des informations communiquées par les secteurs privés du Canada et du Japon. À ce jour, les deux pays ont encouragé différents types de mesures de libéralisation, même si, dans plusieurs secteurs, divers problèmes nuisent encore à leurs relations en matière de commerce et d'investissement. En plus des suggestions formulées sur des domaines de coopération particuliers, des observations ont été fournies sur l'éventuelle adoption d'un ALE/APE et de cadres réglementaires améliorés.

Le chapitre 6 étudie les avantages et les coûts d'une facilitation accrue des échanges et des investissements bilatéraux, notamment la modélisation économique des éventuelles incidences la libéralisation du commerce et de l'investissement, ainsi que d'autres questions de collaboration entre les deux pays.

En se fondant sur les consultations menées avec le secteur privé et sur l'analyse des chapitres antérieurs, on peut déterminer un certain nombre d'initiatives que les deux pays réaliseront pour renforcer leurs relations économiques bilatérales futures. Ces initiatives que le Canada et le Japon ont proposées ont été classées, généralement, dans les catégories suivantes : 1) initiatives multisectorielles et 2) initiatives propres à un secteur.

1) Initiatives multisectorielles

L'établissement d'un dialogue sur la réforme de la réglementation en vue d'éliminer les obstacles réglementaires susceptibles d'avoir une incidence sur les échanges et autres activités commerciales, favorisera les relations économiques entre les deux pays. La coopération entre le Canada et le Japon, dans le cadre de leurs initiatives respectives en matière de passerelle Asie–Pacifique, resserrera les liens entre les deux partenaires commerciaux et stimulera leur croissance économique. Par ailleurs, le Canada et le Japon accordent une importance accrue à la coopération et à la promotion dans le domaine de l'investissement afin de faciliter la circulation des capitaux et de l'information. En outre, la mise à jour de la convention fiscale entre le Canada et le Japon contribuera à la promotion du commerce et de l'investissement entre les deux pays. Le Canada et le Japon ont décidé de réexaminer la possibilité d'un ALE afin de donner suite au rapport de l'étude conjointe, par les voies appropriées, notamment dans le cadre du prochain Comité économique conjoint.

2) Initiatives propres à un secteur

La coopération dans les questions de réglementation ayant trait à la sécurité alimentaire et la propriété intellectuelle favorisera les échanges d'information et permettra de répondre aux préoccupations des Canadiens et des Japonais dans ces secteurs. L'établissement d'un partenariat de coopération en matière d'énergie contribuera à l'efficacité énergétique, à l'énergie propre et à la diversification des ressources; en outre, une collaboration accrue en science et en technologie stimulera l'innovation et la commercialisation mondiale de la recherche. Le Canada et le Japon ont également décidé de poursuivre les consultations sur les services aériens afin d'améliorer la circulation des personnes, et considère qu'un accord bilatéral de reconnaissance mutuelle visant le matériel de télécommunications favoriserait un accroissement du commerce dans ce secteur.

Le groupe de travail espère que la présente étude conjointe permettra d'améliorer l'entente mutuelle au sujet des relations

bilatérales en matière de commerce et d'investissement et d'étudier plus avant les mesures visant à resserrer les liens économiques entre le Canada et le Japon.